การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

อนุสรณ์ สอนตน

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

พุทธศักราช 2567

การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

อนุสรณ์ สอนตน

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย
พุทธศักราช 2567

PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES

ANUSORN SORNTON

A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF THE REQUIREMENTS FOR THE DEGREE OF MASTER OF ARTS PROGRAM IN BUDDHIST STUDIES

GRADUATE SCHOOL
MAHAMAKUT BUDDHIST UNIVERSITY

2024

หัวข้อวิทยานิพนธ์	:	**การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร**
ชื่อนักศึกษา	:	**อนุสรณ์ สอนตน**
ชื่อปริญญา	:	**ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต**
สาขาวิชา	:	**พุทธศาสน์ศึกษา**
ปีพุทธศักราช	:	**2567**
อาจารย์ที่ปรึกษา	:	**พระศรีวินยาภรณ์, ดร.**

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย อนุมัติให้นับวิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย .....

(พระสุทธิสารเมธี, ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ :

ประธานกรรมการ .....

(รองศาสตราจารย์ ดร.สุวิญ รักสัตย์)

กรรมการ (อาจารย์ที่ปรึกษา) .....

(พระศรีวินยาภรณ์, ดร.)

กรรมการ .....

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมบูรณ์ วัฒนะ)

กรรมการ .....

(รองศาสตราจารย์ สุเชาวน์ พลอยชุม)

กรรมการ .....

(ดร.ชมพูนุช ช้างเจริญ)

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

Thesis Topic	:	Promoting Commercial Security According to Mangala Sutta Principles
Student's Name	:	Anusorn Sornton
Degree Sought	:	Master of Arts
Program	:	Buddhist Studies
Anno Domini	:	2024
Advisor	:	Phrasrivinayaphon, Dr.

Accepted by the Graduate School, Mahamakut Buddhist University in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of Master of Arts (Buddhist Studies)

Dean of Graduate School .....
(Phrasutthisanmethi, Asst.Prof.Dr.)

Thesis Committee :

Chairman .....
(Assoc.Prof.Dr.Suvin Ruksat)

Member (Advisor) .....
(Phrasrivinayaphon, Dr.)

Member .....
(Asst.Prof.Dr.Somboon Watana)

Member .....
(Assoc.Prof.Suchao Ploychum)

Member .....
(Dr.Chompoonuch Changcharoen)

Copyright of the Graduate School, Mahamakut Buddhist University

บทคัดย่อ

หัวข้อวิทยานิพนธ์ : **การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร**
ชื่อนักศึกษา : **อนุสรณ์ สอนตน**
ชื่อปริญญา : **ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต**
สาขาวิชา : **พุทธศาสน์ศึกษา**
ปีพุทธศักราช : **2567**
อาจารยที่ปรึกษา : **พระศรีวินยาภรณ์, ดร.**

วิทยานิพนธ์นี้มีวัตถุประสงค์ ดังนี้ 1) เพื่อศึกษาการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า 2) เพื่อศึกษาหลักมงคลสูตรในพระพุทธศาสนา 3) เพื่อวิเคราะห์การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

ผลการศึกษาพบว่า : คำสอนในหลักมงคลสูตรเป็นหลักปฏิบัติแห่งความสำเร็จเจริญก้าวหน้าทั้งทางโลกและทางธรรม ซึ่งมีความสัมพันธ์และเชื่อมโยงกัน โดยเริ่มจากสิ่งจำเป็นเบื้องต้นที่สามารถปฏิบัติได้ง่ายแล้วขยับสูงขึ้นไปสู่สิ่งที่ยากเป็นลำดับ ซึ่งหลักมงคลสูตรในข้อ 1 - 30 เป็นหลักธรรมที่นำไปสู่ความเจริญทางโลกคือคุณธรรมจริยธรรมที่จะทำให้การค้าประสบความสำเร็จ สรุปเป็นหลักการสำคัญสามารถนำมาประยุกต์ใช้เพื่อสร้างความมั่นคงทางการค้า 5 ประการ ได้แก่ 1. มีทำเลที่ดี 2. มีความพร้อมของตัวผู้ประกอบการ 3. ใส่ใจสังคม 4. มีศีลธรรม 5. ใส่ใจศึกษาธรรมะ การค้าที่จะมีความมั่นคงได้คือการค้าที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของศีลธรรม การนำหลักมงคลสูตรประยุกต์ใช้กับหลักกลยุทธ์ 7Ps เป็นหลักพื้นฐานในการทำการค้ามาเป็นองค์ประกอบ เป็นปัจจัยทั้งภายในและภายนอก ปัจจัยภายในคือส่วนของการวางแผนการทำงานให้เชื่อมโยงกันอย่างมีระบบระเบียบมีความสามารถเฉพาะตัวในการทำการค้าด้วยความรู้ความเข้าใจในทุกมิติ ในส่วนปัจจัยภายนอกคือที่มาจากส่วนอื่นไม่ว่าจะเป็นคู่ค้า คู่แข่งขัน ความผันผวนหรือเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ ซึ่งอาจควบคุมได้ยาก ดังนั้นจึงต้องมีการป้องกันความเสี่ยงไว้ด้วยการปฏิบัติตามหลักมงคลสูตรที่เป็นหลักธรรมใช้ได้กับทุกมิติ ตั้งแต่มิติด้านการศึกษาใฝ่หาความรู้ มิติในการดำรงชีวิตของทุกสาขาอาชีพ และมิติของการพัฒนาคุณธรรมในการทำการค้า ซึ่งถือเป็นการป้องกันความเสี่ยงได้ หลักมงคลสูตรจึงสามารถนำมาประยุกต์ใช้หรือนำมาปรับเข้ากับการค้าได้ด้วยในฐานะที่เป็นพลังขับเคลื่อนได้ทุกมิติเพื่อเชื่อมโยงเข้ากับสิ่งที่จะทำให้เกิดการพัฒนาเจริญก้าวหน้าและส่งเสริมให้การค้าเจริญมั่นคงได้สืบต่อไป

คำสำคัญ : ความมั่นคง, หลักการตลาด 7Ps, มงคลสูตร

ABSTRACT

Thesis Topic	:	**Promoting Commercial Security According to Mangala Sutta Principles**
Student's Name	:	**Anusorn Sornton**
Degree Sought	:	**Master of Arts**
Program	:	**Buddhist Studies**
Anno Domini	:	**2024**
Advisor	:	**Phra Srivinayaphon, Dr.**

This thesis has the following objectives: 1) To study the promotion of trade stability. 2) To study the Mangala Sutta Principles of Buddhism. 3) To analyze the promotion of trade stability according to the principles of the Mangala Sutta.

The results of the study found that:

The teachings in the Mangala Sutta are principles for success and progress in secular and religious. which are related and connected. Starting with the necessities that can be easily performed and then moving up to the more difficult things. The Mangala Sutta in verses 1 - 30 are principles that lead to worldly prosperity. It is morality and ethics that will make trading successful. In summary, there are 5 important principles that can be applied to create trade stability: 1. Have a good location 2. Have readiness of entrepreneurs 3. Care about society 4. Have morals 5. Care about studying Dhamma. The only trade that can be stable is one that is based on morality. Applying the Mangala Sutta principles to the 7Ps strategy it is a basic principle in doing business as an element. It is both an internal and external factor. Internal factors are a part of planning work to be linked together in an orderly way. Has a unique ability to trade with knowledge and understanding in every dimension. External factors are those that come from other parts, whether it be trading partners, competitors, fluctuations, or economic stability. which may be difficult to control. Therefore, risks must be prevented by following the Mangala Sutta principles which are principles applicable to all dimensions. From the educational dimension, seeking knowledge. Dimensions of

life for all career fields and dimensions of moral development in trading which can be considered a risk prevention. The principles of the Mangala Sutta can be applied or adapted to trade as a driving force in every dimension. to connect with things that will lead to development and progress and promote continued growth and stability of trade.

Keywords: stability, 7Ps Marketing Mix, Mangala Sutta



กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จได้เนื่องจากบุคคลหลายท่านให้ความอนุเคราะห์ช่วยเหลือในครั้งนี้ ขอขอบพระคุณมหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย สถาบันการศึกษาที่ประสิทธิ์ประสาทความรู้การศึกษาในระดับปริญญาโท สาขาพุทธศาสน์ศึกษา

กราบขอบพระคุณ พระศรีวินยาภรณ์, ดร. ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ที่เมตตาให้คำปรึกษาตลอดจนตรวจสอบข้อบกพร่องต่าง ๆ พร้อมทั้งให้ข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงแก้ไขวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ให้สำเร็จด้วยดี ขอนอบน้อมขอบพระคุณครูอาจารย์ทุกท่านที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้แก่ผู้วิจัย ผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจเครื่องมือและในการให้สัมภาษณ์ ตลอดจนคณาจารย์ทุกท่านที่มีส่วนเกี่ยวข้องให้สำเร็จการศึกษาในครั้งนี้

กราบขอบพระคุณคณาจารย์บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัยทุกท่านและเจ้าหน้าที่ให้ความสะดวก ตลอดยังเพื่อนนักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษาและกัลยาณมิตรทุกท่านที่ให้ความช่วยเหลือและเป็นกำลังใจสนับสนุนให้ผู้วิจัยด้วยดีเสมอมา

สุดท้ายนี้ ผู้ทำวิจัยขอขอบพระคุณ คุณบิดามารดาผู้ให้กำเนิด และญาติพี่น้องที่ให้การสนับสนุน คุณประโยชน์อันเกิดจากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบเป็นเครื่องสักการะบูชาแด่คุณพระรัตนตรัย บุพการี บูรพาจารย์ ญาติพี่น้อง และผู้มีพระคุณทุกท่านที่ทำให้ข้าพเจ้าเป็นผู้มีการศึกษาและประสบความสำเร็จมาจนตราบทุกวันนี้

อนุสรณ์ สอนตน

สารบัญคำย่อ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยใช้คัมภีร์พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหามกุฏราชวิทยาลัย ชุด 91 เล่ม พิมพ์เนื่องในวโรกาส ครบ 200 ปี แห่งรัตนโกสินทร์ พุทธศักราช 2557 พิมพ์ครั้งที่ 8/2557 การศึกษาค้นคว้าเรื่องการการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร สำหรับการอ้างอิงผู้วิจัยได้ใช้ชื่อย่อของคัมภีร์พระไตรปิฎก มีคำย่อและคำเต็ม ดังนี้

คำย่อ	คำเต็ม		
พระวินัยปิฎก			
วิ.จุลฺล.	วินัยปิฎก	จุลฺลวคฺค	
วิ.ม.	วินัยปิฎก	มหาวคฺค	
วิ.มหา.	วินัยปิฎก	มหาวิภงฺค	
พระสุตตันตปิฎก			
ที.สี.	สุตตนฺตปิฎก	ทีฆนิกาย	สีลกฺขนฺธวคฺค
ที.ม.	สุตตนฺตปิฎก	ทีฆนิกาย	มหาวคฺค
ที.ปา.	สุตตนฺตปิฎก	ทีฆนิกาย	ปาฏิกวคฺค
สํ.สคา.	สุตตนฺตปิฎก	สงฺยุตฺตนิกาย	สคาวคฺค
องฺ.จตุกฺก.	สุตตนฺตปิฎก	อังคุตตรนิกาย	จตุกฺกนิปาต
องฺ.ทสก.	สุตตนฺตปิฎก	องฺคุตฺตรนิกาย	ทสกนิปาต
องฺ.เอกาทสก.	สุตตนฺตปิฎก	องฺคุตฺตรนิกาย	เอกาทสกนิปาต
ขุ.ขุ.	สุตตนฺตปิฎก	ขุทฺทกนิกาย	ขุทฺทกปาฐ
ขุ.ธ.	สุตตนฺตปิฎก	ขุทฺทกนิกาย	ธมฺมปท
ขุ.สุ.	สุตตนฺตปิฎก	ขุทฺทกนิกาย	สุตฺตนิปาต
ขุ.ชา.	สุตตนฺตปิฎก	ขุทฺทกนิกาย	ชาตก
ขุ.ป.	สุตตนฺตปิฎก	ขุทฺทกนิกาย	ปฏิสมฺภิทามคฺค
พระอภิธรรมปิฎก			
อภิ.สง.	อภิธมฺมปิฎก	ธมฺมสงฺคณี	

สำหรับการอ้างอิงตัวเลขที่อยู่ด้านหลังคำย่อของคัมภีร์ ดังนี้

แบบ 3 ตอน ใช้อ้างอิงพระไตรปิฎก คือ เล่มที่/ข้อที่/หน้าที่. เช่น ม.ม.12/111/82. หมายถึง สุตตนฺตปิฎก มชฺฌิมนิกาย มชฺฌิมปณฺณาสก เล่มที่ 12 ข้อที่ 111 หน้าที่ 82. เป็นต้น

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย ..... **ง**
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ ..... **จ**
กิตติกรรมประกาศ ..... **ฉ**
สารบัญคำย่อ ..... **ช**
สารบัญ ..... **ซ**
สารบัญแผนภูมิ ..... **ฑ**

บทที่

1 บทนำ **1**
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา 1
1.2 ปัญหาในการวิจัย 3
1.3 วัตถุประสงค์ของการวิจัย 3
1.4 ขอบเขตของการวิจัย 3
1.5 วิธีดำเนินการวิจัย 5
1.6 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 5
1.7 ข้อตกลงเบื้องต้นในงานวิจัย 11
1.8 กรอบแนวคิดการวิจัย 12
1.9 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ 14
1.10 คำนิยามศัพท์เฉพาะที่ใช้ในการวิจัย 14

2 การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า **16**
2.1 ความหมายและความสำคัญของการค้า การขาย การตลาด 16
2.1.1 ความหมายของการค้า 16
2.1.2 ความหมายของการขาย 17
2.1.3 ความหมายของการตลาด 17
2.1.4 ความสำคัญของการขาย 18
2.1.5 ความสำคัญของการตลาด 19

สารบัญ

หน้า

2.2 ความหมายและความสำคัญของความมั่นคงทางการค้า 22
2.2.1 ความหมายของความมั่นคง 22
2.2.2 ความหมายของความมั่นคงทางการค้า 22
2.2.3 ความสำคัญของความมั่นคงทางการค้า 22
2.3 แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อของลูกค้า 23
2.3.1 กลยุทธ์การจัดการลูกค้าสัมพันธ์ CRM 23
2.3.2 รูปแบบการสื่อสารการตลาดที่สำคัญ 24
2.4 แนวคิดทฤษฎีความยั่งยืน SDG 26
2.4.1 กลุ่มเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน 5 มิติ 27
2.4.2 เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน 27
2.4.3 การพัฒนาความยั่งยืนความสำคัญต่อภาคธุรกิจ และ ESG 28
2.4.4 ESG (Sustainable Development Goals) 28
2.5 แนวคิดทฤษฎีที่การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า 29
2.5.1 แนวคิดกลยุทธ์ธการตลาด 7Ps 30
2.5.2 แนวคิดหลักธรรมาภิบาล 40
2.6 สรุปการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า 43
2.6.1 Product ด้านผลิตภัณฑ์ 44
2.6.2 Price ด้านการกำหนดราคา 44
2.6.3 Place ด้านทำเลที่ตั้ง 44
2.6.4 Promotion ด้านการส่งเสริมการตลาด 44
2.6.5 People ด้านบุคคลหรือพนักงานขาย 45
2.6.6 Process ด้านกระบวนการหรือกลยุทธ์ 45
2.6.7 Physical Evidence ด้านกายภาพและสิ่งแวดล้อม 45
3 หลักมงคลสูตรในพระพุทธศาสนา 51
3.1 ความหมายของหลักมงคลสูตร 51
3.2 ที่มาและความสำคัญของหลักมงคลสูตร 51
3.2.1 ที่มาของหลักมงคลสูตร 51
3.2.2 ความสำคัญของหลักมงคลสูตรต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต 53

สารบัญ

หน้า

3.3 หมวดหมู่หลักมงคลสูตร 54

3.3.1 หลักมงคลสูตร 5 หมู่แรก 54

3.3.2 หลักมงคลสูตร 5 หมู่หลัง 56

3.4 ตัวอย่างการปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร 59

3.4.1 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 1 การไม่คบคนพาล 59

3.4.2 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 2 คบบัณฑิต 59

3.4.3 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 3 การบูชาคนที่ควรบูชา 59

3.4.4 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 4 การอยู่ในถิ่นที่เหมาะสม 60

3.4.5 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 5 สร้างบุญไว้ในปางก่อน 60

3.4.6 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 6 การตั้งตนไว้ชอบ 60

3.4.7 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 7 ความเป็นพหูสูต 60

3.4.8 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 8 ความเป็นผู้มีศิลปะ 60

3.4.9 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 9 วินัยที่ศึกษามาดี 60

3.4.10 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 10 วาจาสุภาษิต 60

3.4.11 การปฏิบัติตามมงคลสูตร ข้อที่ 11 การบำรุงบิดามารดา 60

3.4.12 การปฏิบัติตามมงคลสูตร ข้อที่ 12 การสงเคราะห์บุตร 61

3.4.13 การปฏิบัติตามมงคลสูตร ข้อที่ 13 สงเคราะห์ภรรยาและสามี 61

3.4.14 การปฏิบัติตามมงคลสูตร ข้อที่ 14 การงานที่ไม่อากูล 61

3.4.15 การปฏิบัติตามมงคลสูตร ข้อที่ 15 การให้ทาน 61

3.4.16 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 16 การประพฤติธรรม 61

3.4.17 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 17 การสงเคราะห์ญาติ 61

3.4.18 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 18 การงานที่ไม่มีโทษ 61

3.4.19 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 19 การงดเว้นจากบาป 61

3.4.20 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 20 การเว้นดื่มน้ำเมา 62

3.4.21 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 21 ไม่ประมาทในธรรม 62

3.4.22 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 22 ความเคารพ 62

3.4.23 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 23 ความอ่อนน้อมถ่อมตน 62

3.4.24 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 24 ความสันโดษ 62

สารบัญ

หน้า

3.4.25 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 25 ความกตัญญู 62
3.4.26 การปฏิบัติตามหลักมงคล ข้อที่ 26 การฟังธรรมตามกาล 62
3.4.27 การปฏิบัติตามหลักมงคล ข้อที่ 27 ความอดทน 62
3.4.28 การปฏิบัติตามหลักมงคล ข้อที่ 28 ความเป็นคนว่าง่าย 63
3.4.29 การปฏิบัติตามหลักมงคล ข้อที่ 29 การพบเห็นสมณะ 63
3.4.30 การปฏิบัติตามหลักมงคล ข้อที่ 30 สนทนาธรรมตามกาล 63
3.4.31 การปฏิบัติตามมงคล ข้อที่ 31-38 63
3.4.32 หลักเกณฑ์การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร 63
3.5 หลักมงคลสูตรที่มีความสอดคล้องกับความมั่นคงทางการค้า 64
3.5.1 หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 1 ไม่คบคนพาล 64
3.5.2 หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 2 คบบัณฑิต 68
3.5.3 หลักมงคลสูตร ข้อที่ 4 อยู่ในถิ่นที่เหมาะสม 70
3.5.4 หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 6 ตั้งตนไว้ชอบ 71
3.5.5 หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 7 มีความเป็นพหูสูต 73
3.5.6 หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 8 มีศิลปะ 75
3.5.7 หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 9 มีวินัย 77
3.5.8 หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 10 มีวาจาสุภาษิต 78
3.5.9 หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 14 งานไม่คั่งค้าง 80
3.5.10 หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 16 ประพฤติธรรม 81
3.5.11 หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 18 ทำงานไม่มีโทษ 83
3.5.12 หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 22 มีความเคารพ 84
3.5.13 หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 23 มีความถ่อมตน 85
3.5.14 หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 27 มีความอดทน 86
3.6 สรุปหลักมงคลสูตรในพระพุทธศาสนา 87
3.6.1 สาระสำคัญของแต่ละหมู่มงคลสูตร 88
3.6.2 ประโยชน์ของการปฏิบัติตามมงคลสูตร 91
4 วิเคราะห์การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร 96
4.1 วิเคราะห์ความสำคัญของการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร 96
4.1.1 คุณลักษณะที่ส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร 97

สารบัญ

หน้า

4.1.2 การประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร 101

4.2 วิเคราะห์หลักมงคลสูตรที่นำมาใช้ส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า 109

4.2.1 หลักกลยุทธ์ Product กับหลักมงคลสูตร ทำงานไม่มีโทษ 109

4.2.2 หลักกลยุทธ์ Price กับหลักมงคลสูตร ประพฤติธรรม 110

4.2.3 หลักกลยุทธ์ Place กับหลักมงคลสูตร อยู่ในถิ่นที่เหมาะสม 111

4.2.4 หลักกลยุทธ์ Promotion กับหลักมงคลสูตร 1) มีพหูสูต 112

หลักกลยุทธ์ Promotion กับหลักมงคลสูตร 2) มีศิลปะ 112

4.2.5 หลักกลยุทธ์ People กับหลักมงคลสูตร 1) ไม่คบคนพาล 113

หลักกลยุทธ์ People กับหลักมงคลสูตร 2) คบบัณฑิต 114

หลักกลยุทธ์ People กับหลักมงคลสูตร 3) ตั้งตนไว้ชอบ 115

4.2.6 หลักกลยุทธ์ Process กับหลักมงคลสูตร 1) มีวินัย 115

หลักกลยุทธ์ Process กับหลักมงคลสูตร 2) งานไม่คั่งค้าง 116

หลักกลยุทธ์ Process กับหลักมงคลสูตร 3) ความอดทน 117

4.2.7 หลักกลยุทธ์ Physical Evidence กับ หลักมงคลสูตร 1) มีวาจาสุภาษิต 118

หลักกลยุทธ์ Physical Evidence กับ หลักมงคลสูตร 2) มีความเคารพ 118

หลักกลยุทธ์ Physical Evidence กับ หลักมงคลสูตร 3) มีความถ่อมตน 119

4.3 บูรณาการแนวคิดการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร 120

4.3.1 หลักที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า 121

4.3.2 วิธีการปรับตัวทางการค้าให้ทันยุคสมัย 123

4.3.3 สิ่งที่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจะได้รับจากความมั่นคงทางการค้า 125

4.4 สรุปแนวคิดการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร 129

5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ 132

5.1 สรุปผลการวิจัย 132

5.1.1 ศึกษาการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า 136

5.1.2 ศึกษาหลักมงคลสูตรในพระพุทธศาสนา 137

5.1.3 วิเคราะห์การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร 138

5.2 ข้อเสนอแนะ 138

5.2.1 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย 138

5.2.2 ข้อเสนอแนะเพื่องานวิจัย 138

สารบัญ

หน้า

บรรณานุกรม **140**

ภาคผนวก **146**

ภาคผนวก ก รายนามผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือ 147

ภาคผนวก ข หนังสือขอความอนุเคราะห์ผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือ 149

ภาคผนวก ค แบบสัมภาษณ์ 155

ภาคผนวก ง รายนามผู้ทรงคุณวุฒิผู้ให้ข้อมูลสัมภาษณ์ 165

ภาคผนวก จ หนังสือขอความอนุเคราะห์ผู้ทรงคุณวุฒิในการสัมภาษณ์ 169

ภาคผนวก ฉ เอกสารรับรองผลการพิจารณาจริยธรรมในการวิจัยในคน 182

ประวัติผู้วิจัย **184**

สารบัญแผนภูมิ

หน้า

แผนภูมิที่ 1.1 การเปรียบเทียบแนวคิดการขาย กับแนวคิดการตลาด 18
แผนภูมิที่ 1.2 กระบวนการตลาด การสร้างและการถือคุณค่าลูกค้า 19
แผนภูมิที่ 1.3 กระบวนการวางแผนทางการตลาด 20
แผนภูมิที่ 1.4 กรอบคิดของรางวัลบาลดริจ 21
แผนภูมิที่ 1.5 ส่วนประสมการตลาด 31
แผนภูมิที่ 1.6 แสดงส่วนประสมทางการตลาด 32
แผนภูมิที่ 1.7 กลยุทธ์การตลาด 7Ps แนวคิดทฤษฎีพื้นฐานเพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า 48
แผนภูมิที่ 1.8 ลำดับขั้นการปฏิบัติเพื่อพัฒนาไปสู่ความเจริญมั่นคงของชีวิตตามหลักมงคลสูตร 94
แผนภูมิที่ 1.9 การประยุกต์ใช้หลักมงคลสูตรเพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคง 101
แผนภูมิที่ 1.10 สรุปการประยุกต์ใช้หลักมงคลสูตรที่สอดคล้องกับกลยุทธ์ 7Ps 131

บทที่ 1
บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบัน ประเทศไทยกำลังประสบปัญหาภาวะเศรษฐกิจถดถอย สืบเนื่องมาจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID -19) โรงงานและบริษัทจำนวนมากต่างปรับลดจำนวนพนักงานลงทำให้แรงงานถูกเลิกจ้าง อีกทั้งประชาชนยังประสบปัญหาค่าครองชีพสูงกว่ารายได้ การเพิ่มขึ้นของราคาพลังงานและราคาสินค้าโภคภัณฑ์ในตลาดปรับสูงขึ้น ต้นทุนค่าครองชีพที่ปรับสูงขึ้นนี้ถือเป็นปัจจัยกดดันที่ส่งผลกระทบให้กำลังซื้อของภาคครัวเรือนไทยทุกกลุ่ม โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยมีกำลังซื้อลดลงขาดสภาพคล่อง มีความเป็นอยู่อย่างยากลำบากมากขึ้น การแก้ปัญหาด้วยการลดภาระค่าใช้จ่ายจึงทำได้ยาก การปรับตัวเพื่อให้อยู่รอดต้องเพิ่มรายได้ด้วยการหาอาชีพเสริม ทางเลือกอันดับต้น ๆ คือ “การค้าขาย” เป็นอาชีพที่สร้างร้ายได้ทันที การค้าขายมีบทบาทสำคัญต่อความต้องการในสังคม เนื่องจากมนุษย์ไม่สามารถผลิตสิ่งที่ตนเองต้องการได้ทั้งหมด จึงต้องซื้อสิ่งที่ตนเองต้องการจากตลาด เมื่อบุคคลมีความต้องการสินค้าทำให้เกิดการผลิตสินค้าขยายกำลังการผลิตทำให้มีการเพิ่มแรงงานส่งผลให้เกิดการจ้างงาน เมื่อบุคคลมีงานทำย่อมสร้างรายได้เพิ่มมากขึ้นมีมาตรฐานการครองชีพที่ดีและมีรายได้นำมาใช้จ่ายภายในครอบครัว สามารถสร้างความเจริญมั่นคงให้กับประเทศได้โดยการส่งสินค้าออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ช่วยนำเงินตราจากต่างประเทศเข้ามาหมุนเวียนใช้จ่ายภายในประเทศได้ “การค้าขาย” จึงถือเป็นจุดเริ่มต้นในการขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจอื่น ๆ ให้เกิดขึ้นตามมา แต่เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจอย่างฉับพลันในปัจจุบันนี้ส่งผลต่อภาคการค้าให้ประสบปัญหาการดำเนินธุรกิจไม่มั่นคงต่อเนื่อง

แนวทางที่จะทำให้การค้าเติบโตมั่นคง “ดร.ประสาร ไตรรัตน์วรกุล” อดีตผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทยและประธานคณะกรรมการที่ปรึกษาบรรณาธิการหนังสือ “Thailand’s Sustainable Business Guide” กล่าวในงานเปิดตัวหนังสือหัวข้อ”ธุรกิจไทยบนเส้นทางการเติบโตอย่างยั่งยืน” ได้แสดงความคิดเห็นใน 3 ส่วน คือ ส่วนที่หนึ่งโลกภายใต้บริบทที่ท้าทายและวิสัยทัศน์ต่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนด้วยหลักการ “กลไกตลาด” จะช่วยจัดสรรทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ ช่วยให้ประชาชนส่วนใหญ่มีงานทำและมีคุณภาพชีวิตดีขึ้น ส่วนที่สอง ภาคธุรกิจและแนวคิดเรื่องความยั่งยืนที่ภาคธุรกิจให้ความสำคัญมาก 2 ปัจจัย คือปัจจัยการกำกับดูแลมาตรฐานที่เข้มงวด เช่น กฎหมายสิ่งแวดล้อม กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค การแข่งขันที่เป็นธรรม กฎระเบียบด้านธรรมาภิบาล

หรือการดูแลสิทธิขั้นพื้นฐานของมนุษย์ และปัจจัยความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีการสื่อสารที่ทำให้สังคมโลกเล็กลง เป้าหมายหรือหัวใจสำคัญของการค้าคือการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ซึ่งบริบทโลกปัจจุบันเปลี่ยนแปลงไปคือการสร้างประโยชน์ร่วมกันของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในธุรกิจ (stakeholders) จึงต้องมีความรับผิดชอบอย่างกว้างขวางมากยิ่งขึ้นโดยให้ความสำคัญและไม่ทำให้เกิดความเสียหายกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่อาจส่งผลกระทบถึงธุรกิจในระยะยาวได้ ส่วนที่สาม คือ การร่วมกันขับเคลื่อนบนเส้นทางการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยการนำแนวคิดเรื่องความยั่งยืนหรือ sustainability มาปรับใช้ให้เกิดผลอย่างแท้จริง สำหรับประเทศไทยหลายธุรกิจพยายามดำเนินการในกรอบความมีเหตุผลและความพอเพียง ผู้กำกับดูแลอย่างคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) จึงนำระบบธรรมาภิบาลมาเป็นกรอบการประเมินบริษัทจดทะเบียนทำให้จริยธรรมที่ดีอยู่ในวิถีชีวิต มาเป็นแนวในการปฏิบัติเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยด้วยหลักการสำคัญคือ “หลักคุณธรรม” โดยสมาชิกองค์การสหประชาชาติ มีเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals หรือ SDGs) เป็นหลักการที่ใช้ในทุกภาระกิจของสหประชาชาติในประเทศไทย ซึ่งปี พ.ศ. 2565 สหประชาชาติประจำประเทศไทยได้ลงนามในกรอบความร่วมมือว่าด้วยการพัฒนาที่ยั่งยืน วาระปี พ.ศ. 2565-2569 (UNSDCF) กับรัฐบาลไทยสู่เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนภายใน ค.ศ. 2030 ก้าวขึ้นเป็นประเทศที่มีรายได้สูงและมีการพัฒนาที่ครอบคลุม ยั่งยืน กรอบความร่วมมือได้รับการออกแบบโดยอิงหลักการของสหประชาชาติ หลักสิทธิมนุษยชน หลักความเสมอภาคทางเพศ หลักความยั่งยืนและหลักภูมิคุ้มกันต่อวิกฤต จึงมีความสอดคล้องในระดับสูงกับยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปีของประเทศไทยและร่างแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 13 สอดคล้องกับแนวคิดของ ฟิลิป คอตเลอร์ ผู้นำแนวคิด “กลยุทธ์การตลาดสมัยใหม่ 7Ps” องค์ประกอบคือ ผลิตภัณฑ์ (Product), ราคา (Price) ทำเลที่ตั้ง (Place) , การส่งเสริมการขาย (Promotion) , บุคคล (People) ,กระบวนการ (Process) , ด้านกายภาพและสิ่งแวดล้อม (Physical Evidence) โดยใช้หลักการตลาดช่วยจัดสรรทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพสามารถทำให้ธุรกิจการค้าประสบความสำเร็จ เน้นวิธีกระจายกำไรที่ได้ไปพัฒนาประชากรในสังคมให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีและสร้างสังคมที่ดีขึ้นด้วย

การขับเคลื่อนไปสู่เส้นทางการเติบโตอย่างมั่นคงในระบบธรรมาภิบาลมาเป็นกรอบในการพัฒนาธุรกิจการค้าไปสู่สิ่งที่ดีขึ้น โดยยึดหลักคุณธรรมเป็นพฤติกรรมภายในของผู้ประกอบการค้าที่สำคัญ เป็นการจัดการทางจิตใจของผู้ประกอบการค้าและระบบงานให้ดำเนินไปอย่างมั่นคงโดยอาศัยพื้นฐานแนวคิดแบบมีปัญญาบนองค์ประกอบของการพัฒนาสู่ความมั่นคง เรียกว่าความเป็น “มงคล” ซึ่งหลักมงคลสูตรในพระพุทธศาสนาเป็นคำสอนเชิงคุณธรรม ซึ่งคุณธรรมนี้หมายถึงศักยภาพที่มีอยู่ภายในเป็นการให้ทัศนคติทางปัญญาที่มีความเข้าใจในศาสตร์และศิลป์ในการดำเนินชีวิต ความเป็นศาสตร์คือระบบระเบียบขั้นตอนส่วนความเป็นศิลป์ คือการรู้จักปรับตัวตามสถานการณ์ได้อย่าง

สมดุลหลักมงคลสูตรจึงสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับการค้า เป็นพลังขับเคลื่อนเชื่อมโยงเข้ากับสิ่งที่ทำให้เกิดความเจริญก้าวหน้าได้ในทุกมิติ

ดังนั้น การยึดหลักคุณธรรมโดยใช้ “หลักมงคลสูตร” มาประยุกต์ใช้เพื่อพัฒนาการค้าให้ประสบความสำเร็จ โดยพัฒนาการเป็นผู้ค้าที่มีคุณภาพและมีคุณธรรม ทำให้ภาคธุรกิจเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนตามที่กล่าวมาแล้วข้างต้นด้วยการนำหลักมงคลสูตร 14 หลักมงคลที่มีความเกี่ยวข้องกับหลักพื้นฐานทางการตลาดที่ส่งเสริมการค้าขายให้ประสบความสำเร็จมาปรับใช้ควบคู่กันเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการค้าให้มีความเจริญทั้งด้านกายภาพและด้านสติปัญญา เนื่องจากหลักมงคลสูตรเป็นหลักปฏิบัติที่ช่วยส่งเสริมความสุขและความก้าวหน้า ซึ่งไม่ใช่เพียงการขอพรต่อสิ่งศักดิ์สิทธิ์แต่เป็นหลักปฏิบัติที่ทุกคนสามารถทำได้ทันทีในชีวิตประจำวัน พัฒนาความเจริญก้าวหน้ามาสู่ชีวิตได้อย่างมั่นคง เมื่อผู้ประกอบการค้ามีความมั่นคงแล้วจะทำให้ความทุกข์ที่เคยมีลดน้อยลงสามารถดำเนินชีวิตต่อไปในแต่ละวันได้อย่างมั่นใจ อีกทั้งยังสามารถพัฒนาประเทศสู่การเป็น “ไทยแลนด์ 4.0” ได้อย่างมั่นคงมั่งคั่งและยั่งยืน

จากปัญหาดังกล่าวนี้ ผู้วิจัยจึงสนใจทำวิจัยเรื่องการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร ในการนำเสนอแนวคิดการส่งเสริมให้การค้ามีความมั่นคง สร้างรายได้เพิ่มมากขึ้นและยาวนาน นำมาซึ่งปัจจัยขั้นพื้นฐานเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนให้มีความสุขและมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น สามารถก้าวทันกับบริบทการเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจไทยในปัจจุบัน

1.2 ปัญหาในการวิจัย

1.2.1 ความมั่นคงทางการค้าเป็นอย่างไร

1.2.2 หลักมงคลสูตรในพระพุทธศาสนาเป็นอย่างไร

1.2.3 การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตรเป็นอย่างไร

1.3 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.3.1 เพื่อศึกษาการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า

1.3.2 เพื่อศึกษาหลักมงคลสูตรในพระพุทธศาสนา

1.3.3 เพื่อวิเคราะห์การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

1.4 ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาจากเอกสารตำราวิชาการทางพระพุทธศาสนาที่เกี่ยวข้องโดยมีขอบเขตการวิจัย ดังต่อไปนี้

1.4.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา

ขอบเขตเชิงเอกสาร จากมงคลสูตรในพระไตรปิฎกภาษาไทย (ฉบับมหามกุฏราชวิทยาลัย) และคัมภีร์มังคลัตถทีปนีแปล เล่มที่ 1 - 2 (มหามกุฏราชวิทยาลัย, 2547-2549)

ขอบเขตประเด็นที่ต้องการศึกษา คือ หลักมงคลสูตรในพระพุทธศาสนาที่เกี่ยวข้องกับการค้าขายที่ก่อให้เกิดความมั่นคง ซึ่งหลักมงคลสูตรสามารถแบ่งออกเป็นกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า โดยเริ่มที่การพัฒนาตนเองไปจนถึงการมุ่งประโยชน์ต่อส่วนรวมซึ่งหลักมงคลสูตรที่เกี่ยวข้องกับแผนการตลาดขั้นพื้นฐาน 7Ps ของ Philip Kotler นักการตลาดสมัยใหม่มาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มั่นคง ประกอบด้วย

1) หลักมงคลสูตร **ข้อที่ 4 อยู่ในถิ่นสมควร** เกี่ยวข้องกับหลักการตลาด **Place** คือ ความสามารถในการเข้าถึงลูกค้าได้ง่าย มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่สะดวกและรวดเร็ว

2) หลักมงคลสูตร **ข้อที่ 6 ตั้งต้นไว้ชอบ, ข้อที่ 1 ไม่คบคนพาล และข้อที่ 2 คบบัณฑิต** เกี่ยวข้องกับหลักการตลาด **People** คือ เป็นผู้ค้าขายที่ดี มีคุณสมบัติของการขายที่มีประสิทธิภาพ และการเลือกคบพันธมิตรทางการค้าที่ดี มีความรู้ความสามารถและมีคุณธรรม

3) หลักมงคลสูตร **ข้อที่ 9 มีวินัย ข้อที่ 14 ทำงานไม่คั่งค้าง และข้อที่ 27 มีความอดทน** เกี่ยวข้องกับหลักการตลาด **Process** คือ มีขั้นตอนการผลิตได้มาตรฐาน ผลิตสินค้าที่ได้คุณภาพตรงความต้องการของลูกค้า

4) หลักมงคลสูตร **ข้อที่ 10 มีวาจาสุภาษิต ข้อที่ 22 มีความเคารพ และข้อที่ 23 มีความอ่อนน้อมถ่อมตน** เกี่ยวข้องกับหลักการตลาด **Physical Evidence** คือ การสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของผลิตภัณฑ์และตัวผู้ค้าขายเอง ตลอดจนมีการบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมที่เหมาะสมเพื่อโน้มน้าวใจให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและตัดสินใจซื้อ

5) หลักมงคลสูตร **ข้อที่ 7 มีความเป็นพหูสูต และข้อที่ 8 มีศิลปะ** เกี่ยวข้องกับหลักการตลาด **Promotion** คือ การใช้กลยุทธ์ขจัดปัญหาด้วยความรู้และเทคโนโลยีสมัยใหม่

6) หลักมงคลสูตร **ข้อที่ 16 ประพฤติธรรม** เกี่ยวข้องกับหลักการตลาด **Price** คือ การตั้งราคาที่เป็นธรรมไม่เอาเปรียบลูกค้าบริหารธุรกิจการค้าด้วยจริยธรรมอันดีต่อพนักงานและสังคม

7) หลักมงคลสูตร **ข้อที่ 18 งานไม่มีโทษ** เกี่ยวข้องกับหลักการตลาด **Product** คือ ประกอบการค้าที่ดีมีประโยชน์ต่อสังคมอย่างยั่งยืน

1.4.2 ขอบเขตผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

ในงานวิจัยนี้ได้สัมภาษณ์ผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 12 รูป/คน โดยแบ่งออกเป็น 3 ด้าน

1. ผู้ทรงคุณวุฒิทางด้านหลักธรรมในพระพุทธศาสนา 5 รูป/คน
2. ผู้ทรงคุณวุฒิทางด้านหลักวิชาการค้าขาย จำนวน 5 ท่าน
3. ผู้ทรงคุณวุฒิทางด้านผู้ค้าขาย จำนวน 2 ท่าน

1.5 วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยวิจัยทางเอกสาร (Documentary Research) และสัมภาษณ์ประกอบ โดยมีขั้นตอนปฏิบัติดังนี้

1.5.1 รวบรวมข้อมูลจากเอกสารชั้นปฐมภูมิ (Primary Sources) คือ หลักมงคลสูตรในพระไตรปิฎกในพระพุทธศาสนาและวิชาการที่รวบรวมข้อมูลจากเอกสารชั้นทุติยภูมิ (Secondary Sources) จากตำราทางวิชาการเกี่ยวกับมงคลผู้ค้า การค้าขาย และเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยนี้

1.5.2 นำข้อมูลทั้งหมดที่ได้มาศึกษาหลักมงคลสูตรในพระพุทธศาสนาที่ส่งเสริมการค้าขาย เพื่อเรียบเรียงเป็นลำดับหมวดหมู่ นำเสนอผลการวิจัยแล้วจัดพิมพ์เป็นรูปเล่มวิทยานิพนธ์

1.5.3 จัดทำข้อมูลและนำเสนอผลการวิจัยโดยการพรรณนาวิเคราะห์ (Descriptive Analysis) และวิธีการดำเนินวิจัยแบบวิเคราะห์แบบเจาะเนื้อหา (Content Analysis)

1.6 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้นำเอาเอกสารและงานวิจัยที่มีเนื้อหาสอดคล้องเกี่ยวข้องกับงานวิจัยในเรื่องหลักมงคลสูตรที่ส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า โดยแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ เอกสารที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1.6.1 เอกสารที่เกี่ยวข้อง

พอ.ปิ่น มุทุกันต์ (2535) “มงคลชีวิต ภาค 1-3” อดีตอธิบดีกรมการศาสนา กระทรวงศึกษาธิการ อนุศาสนาจารย์กองทัพบก ได้บรรยายมงคล 38 ข้อ โดยประมวลมติต่าง ๆ มาประยุกต์เข้ากัน และคลี่คลายข้อธรรมสู่การศึกษาและปฏิบัติ สำหรับคนทุกเพศทุกวัยในสังคมปัจจุบัน

สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร) (2440-2517) “มงคลยอดชีวิต” พระคณาจารย์เอกในทางเทศนาศีลธรรมจรรยาจัดรายการกระจายเสียงในวันธรรมสวนะกรมประชาสัมพันธ์จัดให้อุบาสกอุบาสิกามีประเพณี “อุโบสถสามัคคี” อบรมให้เกิดศรัทธาปสาทะในพระพุทธศาสนาและให้ประพฤติปฏิบัติชอบตามวัตถุประสงค์แห่งพระศาสนา รจนาหนังสือเกี่ยวกับหลักวิชาศีลธรรมเพื่อให้ประชาชนได้อ่านและฟัง ถือปฏิบัติอบรมตนให้เป็นพลเมืองดี

พระมหาสมชาย ฐานวุฑฺโฒ (2547) “มงคลชีวิต "ฉบับทางก้าวหน้า” เป็นหนังสือรวมธรรมะเกี่ยวกับมงคล 38 ประการ เป็นข้อธรรมะที่ปฏิบัติจากเรื่องพื้นฐานไปสู่เรื่องที่ละเอียดลึกซึ้ง เพื่อให้ผู้ศึกษาและปฏิบัติตามได้พบกับความเจริญก้าวหน้าตามลำดับ เป็นหนังสือประกอบการแข่งขันการตอบปัญหาธรรมะ “ทางก้าวหน้า” ซึ่งมีเนื้อหาเหมาะกับเยาวชนโดยพิจารณาจากผลการวิจัยของผู้เข้าสอบในครั้งที่ผ่านมา เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมต่าง ๆ ไปในทางที่ดีขึ้น

กองวิชาการ มหาวิทยาลัยธรรมกาย แคลิฟอร์เนีย (2550) “DOU GB 102 สูตรสำเร็จการพัฒนาตนเอง” เป็นวิชาที่มุ่งให้ผู้ศึกษาได้ศึกษาถึงเนื้อหาทั่วไปเกี่ยวกับการพัฒนาชีวิตให้มีความก้าวหน้าด้วยหลักมงคลชีวิต 38 ประการ ซึ่งคณะกรรมการประจำวิชาได้รวบรวมและเรียบเรียงความรู้ดังกล่าวมาจากมงคลสูตรในพระไตรปิฎก

สิริคุตฺโต ภิกฺขุ (2558) “มงคล 38 ประการ” ประทีปของผู้ปรารถนาความรุ่งเรืองแห่งชีวิต มงคลสูตร เป็นสูตรหนึ่งในคัมภีร์ขุททกปาฐะ ในพระสุตตันตปิฎก เป็นพระพุทธภาษิตที่พระพุทธเจ้าทรงแสดงไว้เป็นภาษาบาลีมีจำนวน 11 คาถา มีความยาวเพียง 22 บรรทัด เริ่มตั้งแต่คาถาที่ขึ้นต้นว่า อเสวนา จ พาลานำ เป็นต้น ไปจนถึงคาถาที่ขึ้นต้นว่า ผุฏฺฐสฺส โลกธมฺเมหิ ซึ่งมีความไพเราะทั้งเบื้องต้น ท่ามกลาง และที่สุดเป็นพุทธพจน์ว่าด้วยมงคล 38 ประการ อันเป็นสูตรพัฒนาการทางจิต

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า (2558) “คู่มือเริ่มต้นธุรกิจอย่างมีทิศทาง” กรมพัฒนาธุรกิจการค้าในฐานะหน่วยงานที่มีภารกิจหลักด้านการสร้างความเข้มแข็งให้แก่ภาคธุรกิจไทย ได้ให้ความสำคัญในการเพิ่มองค์ความรู้การประกอบธุรกิจโดยเฉพาะการเริ่มต้นธุรกิจ ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญในการพัฒนาต่อยอด เพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน ดังนั้นจึงได้จัดทำคู่มือ “เริ่มต้นธุรกิจอย่างมีทิศทาง” เพื่อเผยแพร่องค์ความรู้ที่จำเป็นเบื้องต้นในการเริ่มต้นธุรกิจอย่างเป็นระบบและมีการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจที่ดี พร้อมกรณีศึกษาตัวอย่าง สำหรับผู้ประสงค์จะเริ่มต้นธุรกิจและผู้ที่ดำเนินธุรกิจอยู่แล้ว ใช้เป็นแนวทางการประกอบธุรกิจที่ถูกต้อง และมีทิศทางที่ชัดเจน

สืบชาติ อันทะไชย (2560) “หลักการตลาด” (Principles of Marketing) เอกสารคำสอนรายวิชาหลักการตลาดจากประสบการณ์ด้านการสอนของผู้เขียนโดยตรง เพื่อใช้ประกอบการเรียนคำสอนในรายวิชาหลักการตลาด (MK 11101) คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี ซึ่งกล่าวถึงในเรื่องการกำหนดตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าและช่องทางการตลาด ตลอดจนการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ

พระมหาธิติพงศ์ อุตฺตมปญฺโญ (2563) “มังคลัตถทีปนีแปล ภาค 1 เล่ม 1 – 3” มงคลสูตร เป็นพระสูตรที่เกิดขึ้นด้วยอำนาจคำทูลถามของเทวดาที่มีความสงสัยในเรื่อง “มงคล” ว่าอะไรเป็นมงคล ทั้งมนุษย์และเทวดาไม่มีใครสามารถที่จะตัดสินว่าสิ่งนี้เป็นมงคล

1.6.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ณัฐกฤตา วงศ์พัฒนานิวาศ (2558) “การศึกษาปัจจัยที่มีผลเชิงบวกต่อความอดทนของพนักงานที่มีต่อลูกค้าประกันที่ให้ข้อมูลไม่ครบถ้วน : กรณีศึกษาบริษัทนายหน้าประกัน A ในเขตกรุงเทพมหานคร” การค้นคว้าอิสระหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพ งานวิจัยมีจุดประสงค์เพื่อศึกษาอิทธิพลเชิงบวกของการฝึกอบรมด้านจริยธรรม และการให้ความสำคัญกับ

ลูกค้าที่มีผลต่อความอดทนของพนักงานที่มีต่อลูกค้านำไปใช้ในการวางแผนและสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดในการพัฒนาและเพิ่มศักยภาพในการทำงานของพนักงานบริษัทประกันภัยได้

พระมหาพิเชษฎ์ จตฺตมโล (2559) “การศึกษาเชิงวิเคราะห์การพัฒนาคุณภาพชีวิตตามหลักคำสอนในมงคลสูตร” บทความวิชาพุทธศาสนาและปรัชญาบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย วิเคราะห์การพัฒนาคุณภาพชีวิตตามหลักคำสอนในมงคลสูตร พบว่าหลักคำสอนในมงคลสูตรสามารถนำไปพัฒนาคุณภาพชีวิตได้ใน 3 ระดับ คือ (1) การพัฒนาคุณภาพชีวิตระดับปฐมวัย กำหนดอายุในระหว่างไม่เกิน 25 ปี เป็นวัยที่ยังต้องศึกษาหาความรู้ใส่ตัว เป็นวัยเตรียมตัวเตรียมความพร้อม (2) การพัฒนาคุณภาพชีวิตระดับมัชฌิมวัย กำหนดอายุอยู่ในระหว่าง 26 ถึง 50 ปี เป็นวัยที่ดำเนินชีวิตไปตามลำพัง (3) การพัฒนาคุณภาพชีวิตระดับปัจฉิมวัย กำหนดอายุอยู่ในระหว่าง 51 ปีขึ้นไปถึงสิ้นอายุขัย เป็นวัยที่ต้องสะสมบุญทาน ด้วยการแสวงหาทรัพย์ คือ อริยทรัพย์ใส่ตัวให้มากเท่าที่จะมากได้ เพื่อเป็นเสบียงเดินทางสู่ความสุข ดังนั้น หลักคำสอนในมงคลสูตรเป็นคำสอนที่สามารถปรับเข้าได้กับทุกเพศทุกวัย เริ่มแต่ปฐมวัย มัชฌิมวัยและปัจฉิมวัย

วิชุดา สาธิตพร (2559) “ความมั่นคงไทย ความท้าทายในอนาคต” บทความของสถาบันพระปกเกล้า องค์ความรู้ใหม่เรื่องความมั่นคงและทำการวิเคราะห์ สถานการณ์ความมั่นคงของประเทศไทยในมิติต่าง ๆ โดยอาศัยข้อมูลเชิงสถิติซึ่งได้มาจากเอกสาร รายงานและฐานข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ผลการศึกษาพบว่าประเทศไทยในปัจจุบันและในทศวรรษข้างหน้ายังต้องเผชิญกับปัญหาหลากหลายรูปแบบจึงจำเป็นต้องมีการกำหนดนโยบายวางยุทธศาสตร์และมีมาตรการที่มีประสิทธิภาพในการรับมือ

กรรณิการ์ เนาวแสงศรี (2560) “กลยุทธ์การขายที่เน้นทางด้านพนักงานขายของทฤษฎีการขายไอดาสที่ส่งผลต่อผู้บริโภคที่ตัดสินใจซื้อทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น ของโครงการหมู่บ้านวราพร ตำบลบ้านบ่อ ในจังหวัดสมุทรสาคร” การค้นคว้าอิสระหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ศึกษาอิทธิพลของกลยุทธ์การขายที่เน้นทางด้านพนักงานขาย (Seller oriented) ที่ส่งผลต่อผู้บริโภคที่ตัดสินใจซื้อ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) เฉพาะผู้ที่มีอายุระหว่าง 20 - 40 ปี และกำหนดกลุ่มตัวอย่างที่จะทำการแจกแบบสอบถามแบบโควต้า (Quota sampling) จำนวน 222 คน เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา คือ แบบสอบถามที่กลุ่มตัวอย่างได้กรอกแบบสอบถามด้วยตนเอง

ณฐวัฒน์ คณารักสมบัติ (2560) “4 P’s กับ 4 C’s และ CRM วิวัฒนาการจากอดีตสู่ปัจจุบันจากมุมมองของผู้ผลิตมาสู่การมุ่งเน้นที่มุมมองของผู้บริโภค” บทความคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี ศึกษาการกำหนดกลยุทธ์หรือแนวทางอาจจะไม่ใช้เพียงส่วนประสมการตลาด หรือ 4P’s อีกต่อไป แต่ผู้ผลิตหรือนักการตลาดต้องกำหนดจากมุมมองของลูกค้าเป็นหลักเพื่อตอบโจทย์ทิศทางการบริโภคสินค้าในมุมมองของผู้บริโภคให้ได้ โดยใช้หลัก 4C’s และใส่ใจลูกค้า

อย่างสูงสุดด้วยหลักการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและความซื่อสัตย์ต่อตราสินค้า

ศุภิชญา สุทธินิติวงศ์ (2560) “ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภคในร้านขายยาเชนสโตร์ กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์อาหารสูตรครบถ้วน เอนชัวร์” สารนิพนธ์การจัดการมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยมหิดล ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มตัวอย่าง 20 คน ที่กำลังตัดสินใจซื้อและใช้ผลิตภัณฑ์โดยถามตอบจากประสบการณ์ของกลุ่มตัวอย่างในด้านผลิตภัณฑ์ช่องทางการรับรู้เกี่ยวกับแบรนด์ รวมถึงพฤติกรรมการบริโภคของกลุ่มตัวอย่างรวมถึงความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์ ราคา สถานที่จำหน่ายและกิจกรรมส่งเสริมการตลาดต่าง ๆ

สมิทธิพล เนตรนิมิตร (2560) “มังคลัตถทีปนี : แนวทางการดำรงอยู่แห่งชีวิตทียั่งยืน” บทความมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย มังคลัตถทีปนี (มงคลสูตร) ชี้ให้เห็นว่าทางดำเนินชีวิตที่มีความสมบูรณ์ ยั่งยืน และเป็นมาตรฐานเรียกว่า “มงคล” มงคลข้อแรกคือไม่คบคนพาลและมงคลข้อสุดท้าย คือ จิตเกษม พระสูตรนี้ยืนยันว่าชีวิตที่ยั่งยืนและชีวิตที่มีมาตรฐานจะต้องมีทั้งโลกิยธรรมและโลกุตรธรรมควบคู่กัน และปัจจุบัน

สาริศา สุปิงคลัด (2560) “พื้นที่จัดเรียงพิเศษและอุปกรณ์ส่งเสริมการขาย ณ จุดซื้อต่อการตัดสินใจซื้อ ไฮเตอร์ คัลเลอร์ ในไฮเปอร์มาเก็ต”สารนิพนธ์ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยมหิดล วิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติผ่านโปรแกรม SPSS ใช้ Paired Samples T-Test เพื่อทดสอบสมติฐาน และใช้ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน อธิบายยอดขายหน่วยลังของการจัดเรียงบนพื้นที่พิเศษแต่ละประเภท ผลการศึกษาพบว่า ร้านค้าตัวอย่างส่วนใหญ่ช่วงที่ไม่มีการจัดเรียงยอดขายลดลง แตกต่างจากช่วงที่มีการจัดเรียงบนพื้นที่พิเศษเกือบทุกประเภทร้านค้ากิจกรรมส่งเสริมการตลาดภายในร้านค้า

พระครูสุสีลสถาพร (2561) “การบูรณาการหลักธรรมมงคลสูตรเป็นฐานการพัฒนาตน” วิทยานิพนธ์หลักสูตรพระพุทธศาสนา มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย ศึกษาการพัฒนาตนเองเพื่อให้เกิดการเจริญส่วนตน ซึ่งเป็นการเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นอันเป็นพฤติกรรมภายในส่งผลต่อพฤติกรรมภายนอกด้านการกระทำที่ดีเช่นเดียวกันกับมงคลสูตรหรือมังคลทีปนี

ณัฐธีร์ คีรีกมลพัฒน์ (2561) “การศึกษาแนวทางการใช้วาจาเชิงพุทธเพื่อส่งเสริมการค้าขาย” บทความสาขาวิชาพระพุทธศาสนา มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัยการวิจัยพบว่า วาจามีความสำคัญอย่างมากที่ส่งผลต่อผู้กล่าว และนำมาใช้อย่างมีสติ เพื่อการสื่อสาร,สร้างสัมพันธ์ เพื่อการสร้างธุรกิจการค้าขายสามารถทำให้เจริญก้าวหน้าและมีผลต่อความสำเร็จได้ หากการกล่าววาจานั้นประกอบด้วยเจตนาเป็นความจริง เป็นคำสุภาพ พูดถูกกาลเวลาและถูกสถานที่ประโยชน์ของการใช้สัมมาวาจา ทำให้มีความเจริญก้าวหน้าทั้งทางการค้าขาย

ธีร์ ชาติภูธร (2561) “การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการที่มีผลตอการตัดสินใจซื้อโทรศัพท์มือถือแอปเปิ้ล รุ่นไอโฟน ของกลุ่มเจเนอเรชั่นวาย ในเขตเทศบาลนครนครราชสีมา” บทความสาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล ศึกษาการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ประชากรที่ใช้ในการศึกษาในเขตเทศบาลนครราชสีมา จำนวน 400 คน โดยกำหนดวิธีการสุ่มตัวอย่างโดยใช้ความน่าจะเป็น (probability Sampling) และใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา ผลการวิจัยพบว่า การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการด้านการสื่อสารแบบปากต่อปาก การจัดกิจกรรมพิเศษและการขายโดยพนักงานขาย และการโฆษณา มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

พลสรรค์ สิริเดชนนท์ (2561) “ความมั่นคงของมนุษย์ตามแนวพระพุทธศาสนา” บทความวิชาการมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขตเชียงใหม่ กล่าวถึงความมั่นคง 3 ประการ คือ 1. ความมั่นคงทางกาย ได้แก่ ความอยู่เป็นสุขทางด้านร่างกาย, มีความประพฤติดี, มีสิ่งแวดล้อมหรือกัลยามิตรที่ดี วิธีการสร้างความมั่นคงทางกาย 3 ประการ คือ การเจรจาชอบ ,การกระทำชอบ ,การเลี้ยงชีพชอบ ส่วนหลักปฏิบัติให้ได้ประโยชน์และประสบความสำเร็จในชีวิต ได้แก่ อิทธิบาท 4 และสันโดษ 2. ความมั่นคงทางใจ ได้แก่การดับทุกข์ ด้วยการพัฒนาสมาธิและปัญญา 3. ความมั่นคงทางสังคม ได้แก่ การปฏิบัติตนตามหลักทางสายกลาง

วีรดา ศานติวงษ์การ (2561) “ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด (7P’s) ที่มีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้า ในการซื้อผลิตภัณฑ์จาก ร้านขายยา เดอะฟาร์มา ในกรุงเทพมหานคร” สารนิพนธ์หลักสูตรปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยมหิดล เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการขาย ด้านบุคคลหรือพนักงาน ด้านกระบวนการ และด้านลักษณะทางกายภาพ มีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้าในการซื้อผลิตภัณฑ์ และนำมาออกแบบกลยุทธ์ทางการตลาดให้ตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ ผลการศึกษาพบว่าลูกค้าให้ความสำคัญกับความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์ สภาพบรรจุภัณฑ์ ป้ายแจ้งราคาชัดเจน ทำเลที่เดินทางสะดวก พนักงานมีความรู้เรื่องผลิตภัณฑ์ให้คำแนะนำแก่ลูกค้าได้ บริเวณร้านสะอาด และเป็นระเบียบเรียบร้อย

อำพล บุดดาสาร (2561) “การประยุกต์หลักมงคลชีวิต 38 ประการ เพื่อการดำเนินชีวิตในสังคมไทย” บทความวิจัยโครงการวิจัยจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หลักพุทธธรรมในมงคลสูตรเป็นคำสอนที่พระพุทธเจ้าตรัสเรียกว่า “มงคล” ซึ่งปัจจุบันมีผู้นิยมเรียกว่า “มงคลชีวิต” คำว่า “มงคล” หมายถึงเหตุแห่งความเจริญด้วยสมบัติทุกประเภทคือสิ่งที่ทำให้บุคคลประสบความเจริญทั้งด้านทางโลกและทางธรรม เพราะผู้ที่ปฏิบัติตามหลักสูตรที่พระพุทธองค์ได้ทรงวางแบบแผนไว้จะประสบผลสำเร็จทุกคน ไม่ว่าบุคคลนั้น จะเป็นเด็กหรือผู้ใหญ่วัยชรา ผู้หญิงหรือผู้ชาย มีเชื้อชาติหรือศาสนาใดก็ตาม เป็นหลักสูตรที่ได้รับการพิสูจน์ยาวนานกว่า 2600 ปี (สุภฐาน สุดาจันทร์ , 2559)

ชูชาติ สุทธะ (2562) “กระบวนการพัฒนาชีวิตเชิงพุทธบูรณาการ” บทความวิขาการ สาขาวิชาพระพุทธศาสนา ดุษฎีบัณฑิตมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย ซึ่งแบ่งการพัฒนาชีวิตเกี่ยวกับมงคลสูตร ระดับต้น คือ มงคลข้อ 1 - 18 ระดับกลาง คือ มงคลข้อ 19 - 30 และระดับสูง คือ มงคลข้อ 31 - 38 กระบวนการพัฒนาชีวิตเชิงพุทธบูรณาการ

สิรภัทร พุตติ (2562) “การศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อพฤติกรรมการเลือกใช้บริการร้านค้าปลีกสมัยใหม่ของประชาชน ในอำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี” วิทยานิพนธ์หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศิลปากร ศึกษาปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดมีความสัมพันธ์ต่อพฤติกรรมการเลือกใช้บริการร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ทั้งด้านประเภทสินค้าที่ต้องการซื้อ เหตุผลในการซื้อสินค้า ความถี่ในการเข้าใช้และสถานที่ที่มักเลือกใช้บริการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

คมทัศน์ ทัศวา (2563) “สมการโครงสร้างการวิเคราะห์อิทธิพลเชิงสาเหตุของจริยธรรมของผู้ขายและความเชื่อของลูกค้าต่อความภักดีของผู้ซื้อสินค้าออนไลน์บนเฟซบุ๊ก” บทความภาควิชาธุรกิจระหว่างประเทศ คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี ศึกษาวิเคราะห์ตัวแปรบุพปัจจัยที่ส่งผลต่อความภักดีของลูกค้าในธุรกิจออนไลน์ โดยศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 332 คน ใช้สถิติอนุมานวิเคราะห์สมการโครงสร้าง (SEM) ผลการวิจัยพบว่า จริยธรรมของผู้ขายมีอิทธิพลเชิงบวกทั้งทางตรงต่อความเชื่อในความสามารถของผู้ขายและความเชื่อในความซื่อสัตย์ของผู้ขาย จากผลการวิจัยครั้งนี้ อาจจะเป็นแนวทางต่อผู้ประกอบการธุรกิจออนไลน์ที่จะพัฒนาด้านจริยธรรมทางการขายเป็นสร้างความสัมพันธ์กับผู้ซื้ออย่างยั่งยืน

จรรย์จารี ธรรมา (2560) “ธรรมโมโลยี-การตลาด: พุทธศาสนากับงานบริหารการตลาด”บทความวิชาพุทธจิตวิทยา คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย นำหลักพระพุทธศาสนามาพิจารณาภายใต้กรอบความคิดของหลักการตลาดโดยใช้ทฤษฎีการตลาดเป็นตัวตั้งแล้วนำหลักธรรมมาเป็นตัวเสริมบูรณาการ“ธรรมวิทยาหรือธรรมโมโลยี-Dhammology” ตามหลักของพระพรหมบัณฑิต คือการบูรณาการสองศาสตร์นี้เข้าด้วยกันให้เกิดประโยชน์

พนัทเทพ ณ นครและกมลาศ ภูวชนาธิพงศ์ (2563) “การศึกษาคุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จและมีความสุขตามหลักพุทธจิตวิทยา” บทความวารสารของมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย สาขามนุษยศาสตร์ปริทรรศน์ ศึกษาคุณลักษณะนักขาย วิเคราะห์องค์ประกอบของคุณลักษณะนักขายนำเสนอคุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จและมีความสุขตามหลักพระพุทธศาสนา หลักพุทธจิตวิทยา ผลการวิจัยพบว่า คุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จและมีความสุขตามหลักพุทธจิตวิทยาพบว่า มี 8 ประการสำคัญ โดยเรียงตามลำดับคะแนนเฉลี่ย คือ 1) บุคลิกภาพ 2) ความเพียร ความมุ่งมั่นทุ่มเท 3) คิดแบบ ชนะ/ชนะ 4) ความมีใจรักศรัทธา และเชื่อมั่นต่ออาชีพนักขาย 5) ใจที่จดจ่อ และรับผิดชอบ 6) ทำตามลำดับขั้นความสำคัญ 7) เริ่มต้นการทำงานโดยมีจุดมุ่งหมายที่ชัดเจนอยู่ในใจ 8) เป็นฝ่ายริเริ่มก่อนอยู่เสมอ และการทบทวนในสิ่งที่ได้คิดและได้ทำมา

กฤษลักษณ์ ชุ่มดอกไพร (2564) “ปัจจัยส่วนผสมทางการตลาด 7P's ที่ส่งผลต่อความพึงพอใจในการใช้บริการศูนย์การค้า ดองกิมอลล์ ทองหล่อ” สารนิพนธ์หลักสูตรสาขาวิชาการจัดการ คณะบริหารธุรกิจเพื่อสังคม มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด (7p’s) ส่งผลต่อความพึงพอใจในการใช้บริการกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้คือ ผู้ใช้หรือเคยใช้บริการจำนวน 400 คน ผลการวิจัยพบว่าปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด (7p’s) ประกอบด้วยปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากรหรือพนักงาน ด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ และด้านกระบวนการส่งผลต่อความพึงพอใจ

นเรศ วิโรจน์เมฆาวณิชย์ (2564) “อิทธิพลของคุณภาพสินค้า การส่งเสริมการขาย และการรับรู้ด้านราคา ที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อรองเท้าไนกี้ ของลูกค้าจากร้าน Nike Outlet สาขา Siam Premium Outlet” การค้นคว้าอิสระตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพ วิเคราะห์อิทธิพลของคุณภาพสินค้า การส่งเสริมการขาย และการรับรู้ด้านราคา ที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อของลูกค้า ตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษามาจากประชากร เป็นลูกค้าที่เคยใช้บริการโดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง จำนวน 400 คน ผลการศึกษาพบว่า อิทธิพลของคุณภาพสินค้าการส่งเสริมการขาย และการรับรู้ด้านราคา ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อของลูกค้า

นิชาภา วงศ์สำแดง (2564) “แนวทางการเพิ่มยอดขายธุรกิจร้านค้าออนไลน์โดยประยุกต์ใช้สุนทรียสาธก กรณีศึกษาร้าน do you like _shopping” บทความหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิตการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ค้นหาความประทับใจและประสบการณ์เชิงบวกในมุมมองของผู้บริโภคต่อการเลือกซื้อสินค้าจากนั้นนำข้อมูลมากำหนดแนวทางการเพิ่มยอดขายซึ่งผลการศึกษาพบว่ามีปัจจัยที่เป็นจุดร่วมมากที่สุดคือสินค้าที่มีคุณภาพและตรงกับภาพถ่ายของร้าน ร้านมีความน่าเชื่อถือ การให้บริการของร้านที่ดี มีการจัดส่งสินค้ารวดเร็วและการจัดทำโปรโมชั่นจุดโดดเด่นคือ เจ้าของร้านจริงใจ สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างยั่งยืนของกิจการ

กฤดิธฤต ทองสิน (2565) ระบบทันเวลาพอดี “Just in time” บทความคณะวิศวกรรมศาสตร์และเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา Just in time คือการผลิตหรือการส่งมอบ “สิ่งของที่ต้องการ ในเวลาที่ต้องการด้วยจำนวนที่ต้องการ” วิธีการผลิตแบบ JIT เป็นวิธีการที่สามารถทำความเข้าใจได้ง่ายคือจะผลิตสินค้าในเวลาที่ต้องการเท่านั้น วัตถุประสงค์ของการผลิตแบบทันเวลาพอดี เป็นการยกระดับคุณภาพสินค้าให้สูงขึ้นและลดของเสียจากการผลิตให้น้อยลงเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างรวดเร็ว

1.7 ข้อตกลงเบื้องต้นในงานวิจัย

จากการศึกษาเอกสารงานวิจัยเบื้องต้น ประเด็นที่ศึกษาเกี่ยวกับงานวิจัยนี้ ได้แก่

1. กลยุทธ์การตลาดสมัยใหม่ 7Ps เป็นขั้นตอนและวิธีการแห่งการสร้างสรรค์ ส่งเสริม และการส่งมอบสินค้าหรือบริการสามารถกระตุ้นความต้องการของลูกค้าหรือผู้บริโภค ด้วยการนำเสนอคุณค่าตามที่ลูกค้าคาดหวังหรือเกินคาดหวัง

2. แนวทางการค้าขายให้มั่นคงโดยใช้หลักกลยุทธ์การตลาดสมัยใหม่ 7Ps เป็นการศึกษากลวิธีและการทำความเข้าใจในความต้องการของลูกค้าแล้วจึงพัฒนาหรือสร้างวิธีการที่จะทำให้ลูกค้าหรือผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจจนกระทั่งตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการนั้น

3. การดำเนินธุรกิจการค้าให้มั่นคงได้นั้นต้องได้รับการยอมรับจากสังคม กล่าวคือมีความรับผิดชอบต่อสังคมเป็นสำคัญ โดยการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนร่วมทุกคนในทำธุรกิจการค้าซึ่งประกอบด้วย พนักงาน ลูกค้า ผู้ผลิต และชุมชนหรือสังคมด้วยความยุติธรรมและมีจริยธรรม

1.8 กรอบแนวคิดการวิจัย

งานวิจัยนี้ มีกรอบแนวคิดในการนำหลักมงคลสูตรในพระพุทธศาสนา (อ้างอิงหลักฐาน) มาใช้เป็นแนวทางในการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าโดยใช้แผนการตลาด 7Ps ของ Philip Kotler (อ้างอิงหลักฐาน) เพื่อนำมาประยุกต์ใช้ในงานวิจัยสรุปเป็นกรอบแนวคิด ได้ดังนี้

แนวคิดความมั่นคงทางการค้า
(7 Ps)

1. Product - ผลิตภัณฑ์
2. Price - ราคา
3. Place - ทำเลที่ตั้ง, ช่องทางจำหน่าย
4. Promotion - การส่งเสริมการขาย
5. People - บุคคล พนักงานขาย
6. Process - กระบวนการ
7. Physical Evidence – ลักษณะกายภาพและสิ่งแวดล้อม

มงคลสูตร

1. ข้อ 1 – **ไม่คบคนพาล**
2. ข้อ 2 – **คบบัณฑิต**
3. ข้อ 4 – **ถิ่นที่เหมาะสม**
4. ข้อ 6 – **ตั้งตนไว้ชอบ**
5. ข้อ 7 – **พหูสูต**
6. ข้อ 8 – **มีศิลปะ**
7. ข้อ 9 – **วินัย**
8. ข้อ 10 – **วาจาสุภาษิต**
9. ข้อ 14 – **ทำงานไม่คั่งค้าง**
10. ข้อ 16 – **ประพฤติธรรม**
11. ข้อ 18 – **งานไม่มีโทษ**
12. ข้อ 22 – **มีความเคารพ**
13. ข้อ 23 – **อ่อนน้อมถ่อมตน**
14. ข้อ 27 - **มีความอดทน**

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. **พระไตรปิฎก**
2. **เอกสารอื่น ๆ**
   เช่น หนังสือมงคลชีวิต
3. **สรุปรวบรวม**
   จากการสัมภาษณ์
   ผู้ทรงคุณวุฒิ
   - ด้านหลักธรรมในพระพุทธศาสนา
   - ด้านหลักวิชาการค้าขาย
   - ด้านผู้ทำการค้าขาย

ความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

1. ตอบสนองความต้องการลูกค้าได้
2. ผู้ค้าปรับตัวได้ทันกับยุคสมัย
3. ผู้มีส่วนร่วมทุกฝ่ายมีรายได้เพิ่มคุณภาพชีวิตดีขึ้น
4. ได้หลักการสร้างความมั่นคงทางการค้า 5 ข้อ ได้แก่
   1) ทำเลที่ดี
   2) ความพร้อมของตนเอง
   3) ใส่ใจสังคม
   4) มีศีลธรรม
   5) ใส่ใจศึกษาธรรมะ

1.9 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.8.1 ทำให้ทราบแนวคิดและทฤษฎีที่ส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า

1.8.2 ทำให้ทราบหลักมงคลสูตรในพระพุทธศาสนาที่เกี่ยวกับการค้า

1.8.3 ทำให้ได้แนวคิดการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

1.8.4 นำไปใช้เป็นแนวทางส่งเสริมภาคธุรกิจอย่างยั่งยืน

1.8.5 นำไปเป็นแนวทางในการทำวิจัยต่อไป

1.10 คำนิยามศัพท์เฉพาะที่ใช้ในการวิจัย

หลักมงคลสูตร หมายถึง หลักธรรมคำสอนที่พระพุทธเจ้าได้ทรงแสดงไว้ให้พุทธศาสนิกชนได้พึงปฏิบัติตาม เพื่อเป็นแบบอย่างในการตั้งอยู่ในสัมมาอาชีพการค้าขาย ได้แก่ 1.ไม่คบคนพาล 2.คบบัณฑิต 3.อยู่ในถิ่นที่เหมาะสม 4.ตั้งตนไว้ชอบ 5.มีพหูสูต 6.มีศิลปะ 7.มีวินัย 8.มีวาจาสุภาษิต 9.ทำงานไม่คั่งค้าง 10.ประพฤติธรรม 11.การทำงานไม่มีโทษ 12.มีความเคารพ 13.อ่อนน้อมถ่อมตน 14. มีความอดทน เพื่อเป็นแนวคิดไปให้ถึงจุดหมายคือผลกำไรเพิ่มรายได้และความมั่นคงของการค้า

การค้า หมายถึง อาชีพที่ผู้ค้าขายใช้แผนการตลาด 7Ps เป็นกลยุทธ์ในการค้าซึ่งองค์ประกอบหลักทั้ง 7 ส่วนนี้สามารถนำไปปฏิบัติได้ง่ายและเริ่มได้โดยผู้ค้าขายเอง เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีประสิทธิภาพ โดยมีการวางแผนล่วงหน้าและบริหารอย่างเป็นระบบ ทำให้การค้าขายเติบโตอย่างมีแบบแผนเพื่อเพิ่มยอดขายพร้อมผลักดันการค้าขายให้เจริญเติบโตได้อย่างมั่นคง

ความมั่นคงทางการค้า หมายถึง การค้าขายที่ทำให้เกิดความมั่นใจว่ากิจการค้าสามารถอยู่รอดได้อย่างต่อเนื่อง สามารถรักษากิจการค้านั้นไว้ได้อย่างยาวนานยั่งยืน โดยใช้หลักการหรือแนวทางในการจัดการกลยุทธ์พื้นฐานทางการตลาด 7Ps ที่เกี่ยวข้องกับหลักมงคลสูตร 14 หลักมงคลที่สอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ขั้นพื้นฐานการทำกิจกรรมทางการค้า ที่มีผลให้เกิดความพึงพอใจสู่ผู้บริโภคหรือผู้ใช้บริการให้เกิดความต้องการซื้อสินค้า เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ของการค้ามิใช่กำไรเพียงอย่างเดียว แต่คำนึงถึงการเติบโตทางเศรษฐกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อม ความร่วมมือของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่ายมาสนับสนุนและพัฒนาการค้าให้ประสบความสำเร็จสามารถอยู่รอดได้อย่างมั่นคง

การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า หมายถึง การวิเคราะห์ให้เห็นความสอดคล้องกันระหว่างกลยุทธ์พื้นฐานทางการตลาด 7Ps กับหลักมงคลสูตรเพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า และการบูรณาการความมั่นคงทางการค้าด้วยหลักกลยุทธ์ทางการตลาด 7Ps กับหลักมงคลสูตรเพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า

ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งซึ่งสนองความจำเป็นและความต้องการของมนุษย์ได้ คือสิ่งที่ผู้ขายต้องมอบให้แก่ลูกค้าและลูกค้าจะได้รับผลประโยชน์และคุณค่าของผลิตภัณฑ์

นั้น ๆ โดยทั่วไปแบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ ผลิตภัณฑ์ที่อาจจับต้องได้และผลิตภัณฑ์ที่จับต้องไม่ได้ เช่น การบริการต่าง ๆ

ด้านราคา (Price) หมายถึง คุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงินที่เป็นธรรม ลูกค้าจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่า (Value) ของสินค้าหรือบริการกับราคา (Price) ถ้าคุณค่าสูงกว่าราคาจะตัดสินใจซื้อ คือการกำหนดราคาสินค้าและบริการที่มีความเหมาะสมและเป็นธรรม

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) หมายถึง สถานที่หรือทำเลที่ตั้ง ตลอดจนกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับบรรยากาศสิ่งแวดล้อมในการนำเสนอสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าที่มีผลต่อการรับรู้ของลูกค้าในคุณค่าและคุณประโยชน์ของสินค้าหรือบริการที่นำเสนอ และช่องทางในการนำเสนอสินค้าและบริการต่าง ๆ (Channels)

ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotions) หมายถึง เครื่องมือที่มีความสำคัญในการติดต่อสื่อสารให้ผู้ซื้อสินค้าและผู้ใช้บริการ โดยมีวัตถุประสงค์ที่แจ้งข่าวสารหรือชักจูงให้เกิดทัศนคติและพฤติกรรมการในการซื้อสินค้าและใช้บริการ

ด้านบุคคล (People) หมายถึง พนักงานขาย หรือผู้ทำการค้าที่มีความรู้ลึก รู้รอบ รู้กว้าง และรู้ไกล สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้ สร้างความแตกต่างเหนือคู่แข่งขัน มีทัศนคติที่ดีในเชิงสร้างสรรค์ตอบสนองลูกค้าหรือผู้ใช้บริการ

ด้านกระบวนการ (Process) หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับระเบียบวิธีการผลิตสินค้าและงานปฏิบัติในด้านบริการที่นำเสนอให้กับลูกค้าหรือผู้ใช้บริการ เพื่อมอบสินค้าและการให้บริการอย่างถูกต้องรวดเร็ว และทำให้ลูกค้าหรือผู้ใช้บริการเกิดความพึงพอใจและตัดสินใจซื้อ

ด้านกายภาพและสิ่งแวดล้อม (Physical Evidence/Environment and Presentation) หมายถึง การแสดงลักษณะทางกายภาพและการนำเสนอกับลูกค้าให้เห็นเป็นรูปธรรม โดยพยายามสร้างภาพลักษณ์โดยรวม ทั้งทางด้านคุณภาพสินค้าและรูปแบบการให้บริการ รวมถึงสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการค้าทั้งหมดเริ่มตั้งแต่เริ่มการผลิตไปจนถึงจัดการจำหน่ายสินค้าให้ถึงมือผู้บริโภค

บทที่ 2
การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า

การประกอบอาชีพการค้า เป้าหมายนอกจากเพื่อให้ได้กำไรแล้วเมื่อถึงจุดหนึ่งที่ต้องการคือความมั่นคง จึงจำเป็นต้องพัฒนาการค้าขายไปสู่ความมั่นคงด้วยกระบวนการที่เน้นความสำคัญในการพัฒนาระบบการจัดการทั้งการผลิตและการตลาดให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจว่าจะได้รับสินค้าหรือบริการที่ดีตามความคาดหวัง

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการตลาดสามารถพัฒนาการค้าไปสู่ความมั่นคงได้กล่าวคือ นอกจากก่อให้เกิดผลตอบแทนเป็นจำนวนเงินหรือรายได้แล้ว ยังต้องทำให้การตัดสินใจเลือกซื้อของลูกค้ามีความมั่นคงตลอดไปไม่เป็นเพียงช่วงเวลาขณะใดขณะหนึ่งโดยการทำให้ลูกค้าอุดหนุนสินค้าหรือบริการนั้นอยู่เป็นประจำอย่างต่อเนื่องจะสามารถทำให้การค้านั้นมั่นคงและยั่งยืนได้โดยการใช้ “กลยุทธ์ทางการตลาด 7Ps” ซึ่งประกอบด้วย 1.Product (ด้านผลิตภัณฑ์) 2.Price (ด้านราคา) 3.Place (ด้านทำเลที่ตั้งและช่องทางการจำหน่าย) 4.Promotion (ด้านการส่งเสริมการขาย) 5.People (ด้านบุคคลหรือพนักงานขาย) 6.Process (ด้านกระบวนการ) 7.Physical Evidence (ด้านกายภาพหรือสิ่งแวดล้อม) ตลอดจนขั้นตอนการส่งมอบสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ได้ถูกต้องสะดวกรวดเร็วและมีความปลอดภัยทำให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกซื้อ ส่วนประกอบเหล่านี้ล้วนเป็นกระบวนการที่ต้องใช้ข้อมูลการรับรู้เข้ามาคิดวิเคราะห์ สร้างสรรค์เพื่อพัฒนาการค้าให้ประสบความสำเร็จเจริญก้าวหน้าไปสู่ความมั่นคงได้ จึงต้องศึกษาตามประเด็นดังต่อไปนี้

2.1 ความหมายและความสำคัญของการค้า การขาย และการตลาด
2.2 ความหมายและความสำคัญของความมั่นคงทางการค้า
2.3 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อของลูกค้า
2.4 แนวคิดทฤษฎีความยั่งยืน SDG
2.5 แนวคิดทฤษฎีที่การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า
2.6 สรุปการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า

2.1 ความหมายและความสำคัญของการค้า การขาย การตลาด

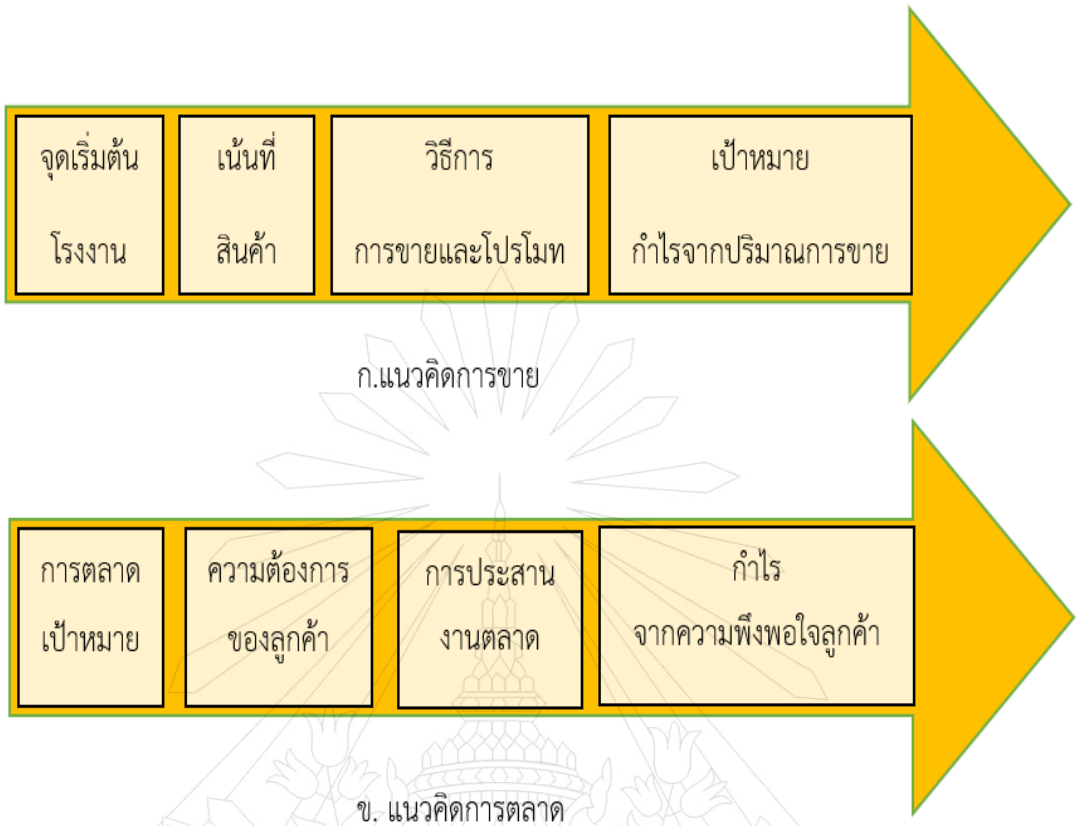
2.1.1. การค้า (trade) หมายถึง การทำมาหากินในทางการซื้อการขายเป็นกิจกรรมทางการค้าของผู้ประกอบธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก หรือ

ธุรกิจส่วนตัว รวมถึงสถาบันต่าง ๆ ซึ่งการค้าขายมีความสำคัญต่อการดำรงชีวิตของบุคคลในสังคม และระบบเศรษฐกิจของประเทศ ดังนั้น จึงต้องมีหน่วยงานหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องเข้ามากำกับควบคุมดูแล ซึ่งได้นิยามความหมายของคำที่มีลักษณะทางการขายไว้หลายทรรศนะ ดังนี้ (ราชบัณฑิตยสถาน, 2556)

2.1.2 การขาย (Selling) หมายถึง การนำสิ่งของแลกเงินตรา, การโอนกรรมสิทธิ์แห่งทรัพย์สินให้แก่กันและกัน โดยตกลงกันว่าผู้รับโอนจะใช้ราคาแห่งทรัพย์สินนั้นมีหลายลักษณะ คือ ชำระเงินในขณะที่ซื้อขายกัน เรียกว่า ขายเงินสด หรือขายโดยยอมเก็บเงินอันเป็นราคาของในวันหลัง เรียกว่า ขายเชื่อ (ราชบัณฑิตยสถาน, 2556) ซื้อขาย หมายถึง สัญญาซึ่งบุคคลฝ่ายหนึ่งเรียกว่า ผู้ขาย โอนกรรมสิทธิ์แห่งทรัพย์สินให้แก่บุคคลอีกฝ่ายหนึ่ง เรียกว่า ผู้ซื้อ และผู้ซื้อตกลงว่าจะใช้ราคาทรัพย์สินนั้นให้แก่ผู้ขาย (ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 453) วิวัฒนาการของการขาย มาจากระบบการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือระบบแลกของต่อของ (Barter System) ซึ่งระบบแลกของต่อของเกิดปัญหาความต้องการสินค้าไม่ตรงกัน ไม่สามารถกำหนดปริมาณได้อย่างยุติธรรมระบบการแลกของต่อของจึงพัฒนาการมาเป็นระบบการใช้เงินเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนซื้อขายด้วยเงิน

2.1.3 การตลาด (Marketing) หมายถึง กระบวนการบริหารบุคคลเพื่อได้รับการตอบสนองตามความต้องการจากการแลกเปลี่ยนระหว่างผลิตภัณฑ์และมูลค่าผลิตภัณฑ์ (PHILLIP KOTLER 1988:3) เป็นระบบและกิจกรรมที่ทำให้สินค้าและบริการเปลี่ยนมือจากผู้ผลิตไปถึงผู้บริโภคให้ได้รับสินค้าเป็นเจ้าของสินค้าตามต้องการ (สมคิด บางโม 2541:101)

วิวัฒนาการของการตลาด มี 4 ยุค ได้แก่ 1. ยุคการผลิต (Production era) เกิดขึ้นเมื่อ ค.ศ. 1920 เนื่องจากอุปสงค์มีมากกว่าอุปทานจึงเน้นที่การผลิตขนาดใหญ่เพื่อลดต้นทุนและมีกำไรสูง 2. ยุคการขาย (Selling era) เนื่องจากมีการแข่งขันสูงจากการผลิตสินค้าจำนวนมากจึงเน้นที่เทคนิคการขายเพื่อให้มียอดขายสูง 3. ยุคแผนกการตลาด (Marketing department era) เกิดเมื่อ ค.ศ. 1950 เป็นการรวมหน้าที่การพัฒนาสินค้าใหม่ การวิจัยผู้บริโภค การโฆษณา การขนส่งและการขายไว้ในแผนการตลาดแต่ยังเป็นการวางแผนระยะสั้น จนกระทั่งยุคที่ 4. ยุคบริษัทการตลาด (Marketing company era) เกิดเมื่อ ค.ศ. 1990 ซึ่งบริษัทจะวางแผนการตลาดระยะยาวประมาณ 10 ปีหรือมากกว่า ยุคแนวคิดการตลาด (Marketing Concept Era) คือ บริษัททุ่มเทความพยายามเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าและกำไร แนวความคิดการตลาดประกอบด้วยองค์ประกอบ 3 ประการ คือ ความพึงพอใจของลูกค้า ความพยายามของบริษัทโดยรวมและกำไรที่ไม่ใช่ยอดขาย (รศ.ดร.สืบชาติ อันทะไชย, 2560 : 8) ดังแสดงในแผนภูมิที่ 1.1



แผนภูมิที่ 1.1 : การเปรียบเทียบแนวคิดการขายกับแนวคิดการตลาด

ที่มา (Kotler, 2003: 20)

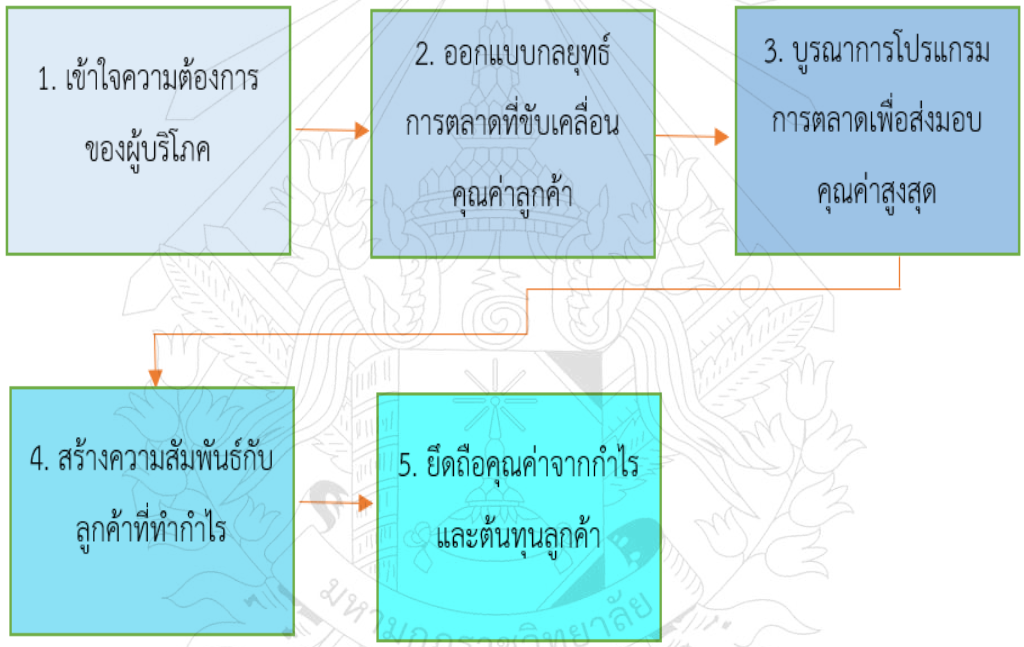
2.1.4 ความสำคัญของการขาย

การขายมีความสำคัญในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากเป็นกระบวนการที่ทำให้สินค้าที่ผลิตสามารถขายให้ผู้บริโภค ทำให้ประชาชนได้รับประโยชน์ด้านความต้องการพื้นฐานปัจจัย 4 มีการผลิตสินค้าหรือบริการเกิดขึ้น ซึ่งมีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตยกระดับความเป็นอยู่ให้ดีขึ้น สังคมเกิดการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันอย่างเป็นระบบ และมีบทบาทต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจให้เจริญเติบโตเนื่องจากมนุษย์ไม่สามารถผลิตสิ่งที่ต้องการด้วยตัวเองทั้งหมด จึงต้องซื้อจากตลาดทำให้เกิดการผลิตสินค้าเพื่อสนองความต้องการจึงต้องขยายการผลิตเพื่อเพิ่มจำนวนแรงงาน ทำให้เกิดการจ้างงาน เมื่อมีรายได้เพิ่มขึ้นมาตรฐานการครองชีพที่ดีขึ้นจะช่วยสร้างความมั่งคั่งให้กับประเทศชาติได้จากการส่งสินค้าออกไปจำหน่าย นำเงินตราจากต่างประเทศเข้ามาหมุนเวียนหรือใช้จ่ายภายในประเทศ นอกจากนี้ยังมีความสำคัญต่อการพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์ให้สร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่เป็นการเพิ่มคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าเพื่อกระตุ้นความพึงพอใจลูกค้า ทำให้เกิดการแข่งขันด้านธุรกิจสามารถนำผลิตภัณฑ์ใหม่มาเสนอขายช่วยลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มยอดขายให้สูงขึ้น

2.1.5 ความสำคัญของการตลาด

การตลาดเป็นเครื่องมือที่ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนเชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของผลิตภัณฑ์กับผู้บริโภค ผลักดันให้มีการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ทำให้เกิดการจ้างงานก่อให้เกิดรายได้ยกระดับมาตรฐานการครองชีพให้มีคุณภาพชีวิตดีขึ้น

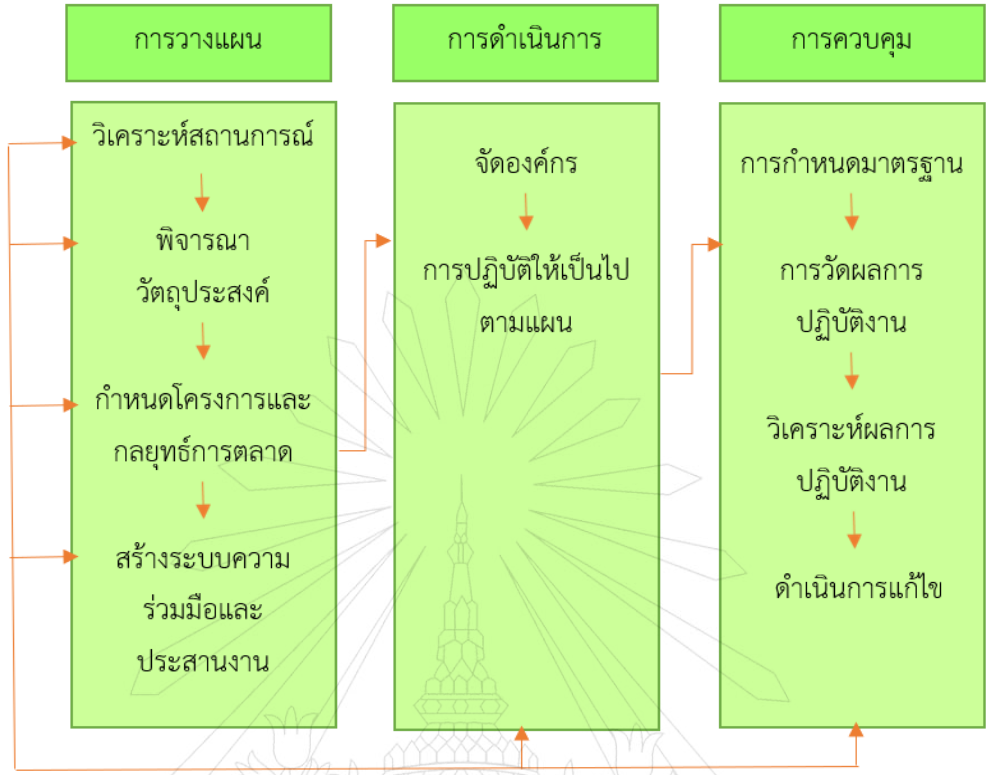
การจัดการตลาด (Marketing Management) หมายถึง ศาสตร์และศิลป์ของการคัดเลือกตลาดเป้าหมายให้การตลาดประสบความสำเร็จคือการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยมีกระบวนการตลาดสร้างคุณค่าลูกค้า ได้แก่ 1) เข้าใจความต้องการของลูกค้า 2) ออกแบบกลยุทธ์การตลาด 3) บูรณาการโปรแกรมการตลาดเพื่อส่งมอบคุณค่าสูงสุดให้ลูกค้า 4) สร้างความสัมพันธ์อันดีให้ลูกค้าที่ทำกำไรให้ 5) ถือคุณค่าจากกำไรและความยุติธรรมให้ลูกค้า ดังแสดงในแผนภูมิที่ 1.2



แผนภูมิที่ 1.2 : กระบวนการตลาดการสร้างและการถือคุณค่าลูกค้า

ที่มา (Kotler & Armstrong, 2016: 31)

แผนการตลาด มีความสัมพันธ์ระหว่างขั้นตอนเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การตลาดโดยมีความสัมพันธ์หลากหลายรูปแบบระหว่างสิ่งแวดล้อมภายนอกและภายใน มีผลกระทบต่อความสามารถการทำกำไร แบ่งเป็น 3 ระยะคือการวางแผน การปฏิบัติและการควบคุมดังภาพที่ 3

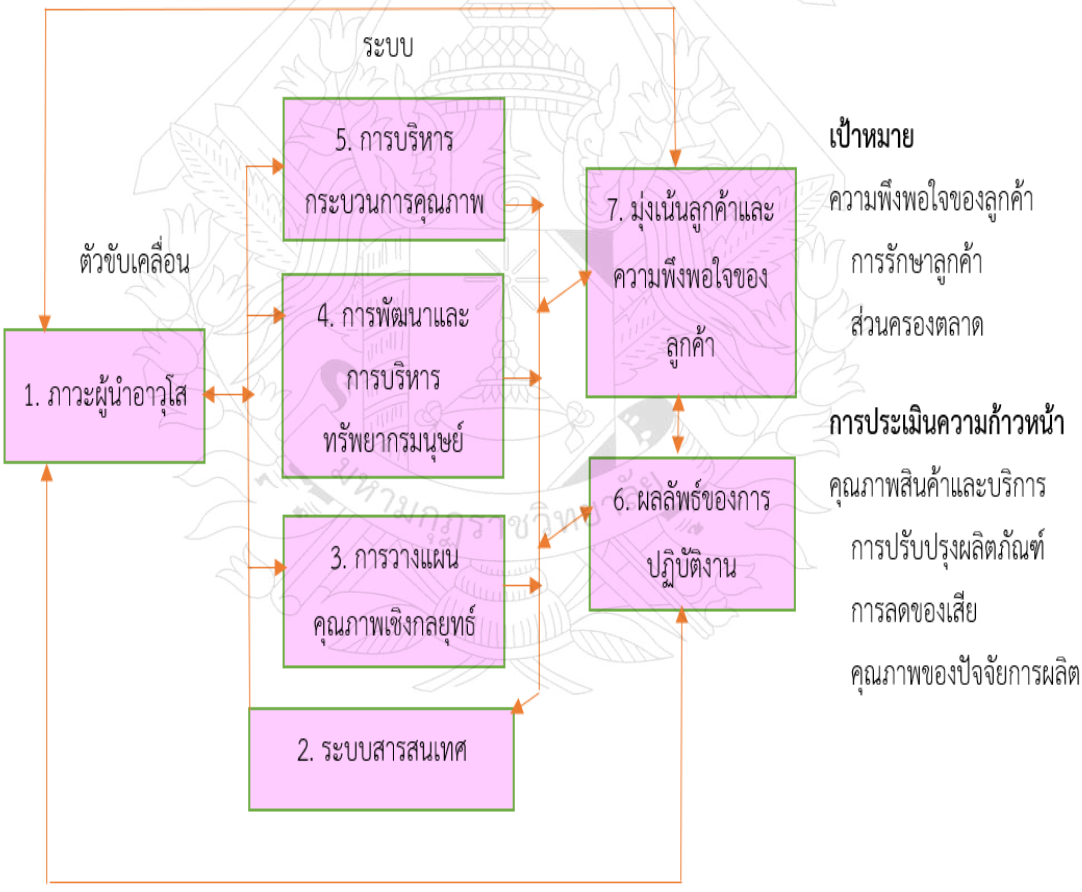


แผนภูมิที่ 1.3 : กระบวนการวางแผนทางการตลาด ที่มา (Kotler, 2003: 91)

ปฏิบัติการโปรแกรมการตลาด และกลยุทธ์การตลาด (Marketing Strategy) เป็นวิธีการบรรลุเป้าหมายคือการกำหนดตลาดเป้าหมายและโปรแกรมการตลาดซึ่งบางครั้งใช้คำว่ากลยุทธ์การตลาดแทนโปรแกรมการตลาด การปฏิบัติโปรแกรมการตลาดให้ประสบผลสำเร็จต้องตัดสินใจรายละเอียด เช่น การโฆษณา การคัดเลือกวิธีลดราคา ซึ่งการตัดสินใจเหล่านี้เรียกว่ากลวิธีการตลาด (Marketing Tactic) การตลาดใช้การแลกเปลี่ยนเพื่อสร้างความพึงพอใจตามความต้องการ ซึ่งสมาคมการตลาดแห่งสหรัฐฯได้ให้ความหมายการตลาด (Marketing) คือ กระบวนการวางแผนและปฏิบัติแนวคิด ราคา การส่งเสริมและการจัดจำหน่ายสินค้าและการบริการ เพื่อพัฒนาการแลกเปลี่ยนซึ่งสร้างความพึงพอใจให้กับจุดประสงค์ของผู้บริโภคและผู้ผลิต การขายหรือการโฆษณาเป็นส่วนหนึ่งของการตลาดเพื่อการตอบสนองความต้องการทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย แต่การตลาดต้องค้นหา 1) ความต้องการของลูกค้าคาดหวังและ 2) ตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจ ซึ่งกุญแจสำคัญที่จะบรรลุผลสำเร็จคือการแลกเปลี่ยน (Exchange) ซึ่งหมายถึงการค้าขายสิ่งที่มีคุณค่า (Value) ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย เช่น ธุรกิจแจกันดอกไม้จะเกี่ยวข้องกับการผลิตแจกันและการขายแจกันต้องพิจารณาความต้องการของผู้ซื้อแจกัน ชนิดของแก้วน้ำว่าต้องผลิตจากวัสดุใด เช่น ดิน พลาสติก ไม้ หรือแม้แต่รูปทรงต่าง ๆ ของแก้วน้ำว่าเป็นทรงสั้นหรือทรงกระบอก ฯลฯ เนื่องจากลูกค้ามีความต้องการที่แตกต่างกัน มีการประมาณการจำนวนคนที่จะซื้อและกำหนดสถานที่ขาย กำหนดราคาที่

ลูกค้ายินดีจะซื้อตลอดจนการกำหนดชนิดของการส่งเสริมการขายที่ลูกค้าต้องการ กิจกรรมดังกล่าวบ่งบอกชนิดของสินค้าหรือบริการ (รศ.ดร.สืบชาติ อันทะไชย, 2560 : 4)

แนวคิดการตลาด กุญแจสำคัญเพื่อประสบความสำเร็จ ประกอบด้วยการกำหนดความต้องการของตลาดเป้าหมายและการส่งมอบความพึงพอใจที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลที่ดีเหนือคู่แข่งขัน ความแตกต่างระหว่างแนวคิดการขายกับแนวคิดการตลาดคือแนวคิดการขายมุ่งเน้นความต้องการของผู้ขายหรือผู้ผลิต แนวคิดการตลาดมุ่งเน้นความต้องการของตลาดหรือผู้ซื้อ แนวคิดการขายเป็นการเปลี่ยนแปลงความต้องการของผู้ขายให้เป็นตัวเงิน แต่แนวคิดการตลาดเป็นการสร้างความพึงพอใจของผู้ซื้อโดยการสร้างสิ่งที่มีคุณค่า แนวคิดการขายมองจากภายในองค์กรสู่ภายนอก (Inside-out perspective) แนวคิดมองจากภายนอกองค์กรเข้าหาภายใน(outside–in perspective) (McDonald, 2002) ได้ให้ความหมายของ แนวคิดการตลาด คือความสอดคล้องระหว่างความสามารถของบริษัทกับความต้องการของลูกค้าเพื่อบรรลุเป้าหมายทั้งสองฝ่าย ทฤษฎีการตลาดประกอบด้วยแนวคิดความต้องการคุณค่าและทางเลือกการแลกเปลี่ยน (รศ.ดร.สืบชาติ อันทะไชย, 2560: 9)



แผนภูมิที่ 1.4 : กรอบคิดของรางวัลบาลดริจ ที่มา (Kotler, 1994: 55)

ในแผนภูมิที่ 1. 4 การจัดการคุณภาพรวม การจัดการคุณภาพรวม (Total Quality Management: TQM) แสดงได้ดังกรอบคิดของบาลดริจ ประกอบด้วย 3 ส่วน คือ 1) ตัวขับเคลื่อนคุณภาพ 2) ระบบคุณภาพ 3) เป้าหมายของคุณภาพ การตลาดมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจและสังคม บทบาทของการตลาด ได้แก่ บทบาทด้านธุรกิจและบทบาทด้านต่างประเทศ องค์ประกอบที่จะทำให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จ ได้แก่ 1) สินค้าหรือการบริการ 2) กระบวนการ 3) การตลาดมืออาชีพ 4) ลูกค้า

2.2 ความหมายและความสำคัญของความมั่นคงทางการค้า

2.2.1 มั่นคง หมายถึง (1) ว. แน่นหนาและทนทาน เช่น เก็บของไว้ในห้องมั่นคงดี (2) ว. ไม่กลับกลายเป็นอย่างอื่น เช่น ใจคอมั่นคง (พจนานุกรม ราชบัณฑิตยสถาน, 2556)

ความมั่นคงในอาชีพ หมายถึง สภาพอาการของความต่อเนื่องและทนทานในการดำเนินการธุรกิจไม่ให้กลับกลายเป็นอื่น (วราจันทร์ ศรีวรรณบุตร, 2562)

2.2.2 ความมั่นคงทางการค้า หมายถึง ความมั่นคงทางเศรษฐกิจ ความมั่นใจในเรื่องรายได้ขั้นพื้นฐาน ซึ่งได้มาจากการค้าขายเพื่อให้ได้มาซึ่งผลตอบแทน

2.2.3 ความสำคัญของความมั่นคงทางการค้า

ความสำคัญของความมั่นคงทางการค้าคือ การรักษาสภาพความต่อเนื่องและทนทานในการทำกิจการค้าที่ยืนยาว สามารถมั่นใจได้ว่าจะเก็บรักษากิจการนั้นไว้ได้อย่างยั่งยืน เมื่อมีความมั่นคงทางการค้าแล้วจะก่อให้เกิดรายได้เพิ่มมากขึ้นเพียงพอสำหรับนำมาใช้จ่ายในการดำรงชีวิต ทำให้คุณภาพชีวิตดีขึ้น ความทุกข์ที่เคยมีลดน้อยลงได้ เนื่องจากว่าการมีชีวิตที่มั่นคงจะทำให้มีความรู้สึกสบายใจได้ในระดับหนึ่ง ไม่วิตกกังวลกับเรื่องที่อาจจะเกิดขึ้นโดยไม่ทันตั้งตัว ทั้งนี้การมีชีวิตที่มั่นคงเป็นสิ่งที่ทำให้ใช้ชีวิตประจำวันได้อย่างมั่นใจ การค้ามีความมั่นคงได้ต้องสร้างขึ้นด้วยตนเองแม้มีต้นทุนหรือมีความมั่นคงที่เพียงพอต่อความอยู่รอดแล้วก็ตาม แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าจะมีความมั่นคงแล้ว เนื่องจากความมั่นคงจะสามารถจะหายไปได้ทุกเมื่อหากเราเลือกที่จะไม่ให้ความสำคัญหรือมองข้ามไป การเรียนรู้วิธีรักษาความมั่นคงให้คงอยู่หรือเพิ่มพูนความมั่นคงให้มากยิ่งขึ้นจนรู้สึกว่ามีความเสี่ยงน้อยที่สุด ดังนั้นจึงควรให้ความสำคัญและเรียนรู้อยู่ตลอดเวลาเพื่อจัดการและรับมือกับปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นได้อย่างทันท่วงทีจึงจะเรียกได้ว่าเป็นการค้าที่มั่นคง มีหลักประกันรายได้สำหรับการดำรงชีวิตในอนาคต ประชาชนมีช่องทางเลี้ยงชีพมีรายได้เพียงพอแก่ความจำเป็นพื้นฐานปัจจัย 4 การปฏิรูปประเทศจำเป็นต้องออกแบบและพัฒนากลไกที่มีประสิทธิภาพในการใช้ข้อมูลความรู้ได้อย่างเท่าทันสามารถรับมือกับสถานการณ์ปัจจุบันที่ผันผวนได้อย่างทันท่วงที (วิชุดา สาธิตพร, 2559 : 9)

ผู้ประกอบการที่ประสบผลสำเร็จจึงต้องเรียนรู้การจัดทำแผนธุรกิจ มีกลยุทธ์เพื่อกำหนดอนาคตและดำเนินการให้สำเร็จตามเป้าหมายเป็นคุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ดีซึ่งเป็นกลยุทธ์ในการพัฒนาให้มีความเจริญเติบโตมั่นคงต้องอาศัยแนวคิดทฤษฎีที่ส่งเสริมความมั่นคงทางการค้ามาช่วยพัฒนา สามารถอธิบายได้ดังนี้

2.3 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อของลูกค้า

การศึกษาความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะทำให้กิจการประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้นจะช่วยให้สินค้าตอบสนองความต้องการและมัดใจลูกค้าทำให้ลูกค้าซื้อสินค้าซ้ำอีก การศึกษาเรื่องพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะทำให้หาช่องทางเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายขึ้น ซึ่งยุคสมัยปัจจุ บันเปลี่ยนไปจากเดิม ผู้ซื้อมีอำนาจการต่อรองสูงมากขึ้นต่างหาวิธีการสนองความต้องการของลูกค้าทั้งการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ตามความต้องการของผู้ซื้อและออกแบบการให้บริการที่เหนือความคาดหมายของลูกค้าทำให้มีการแข่งขันทั้งรูปแบบของผลิตภัณฑ์และรูปแบบการให้บริการไปพร้อมกัน ซึ่งพฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อสินค้าของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน

ปัจจุบันมีสินค้าและบริการในตลาดจำนวนมากให้ผู้บริโภคได้เลือกใช้ เมื่อผู้บริโภคมีทางเลือกในการบริโภคสินค้าและบริการที่หลากหลาย ผู้ผลิตสินค้าและบริการจึงต้องใช้กลยุทธ์ในการสื่อสารไปยังผู้บริโภค เพื่อให้ผู้บริโภคจดจำสินค้านั้นได้และทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการนั้น การกำหนดกลยุทธ์จากมุมมองของลูกค้าเป็นหลักเพื่อตอบโจทย์ทิศทางการบริโภคสินค้าจึงเป็นที่มาของการกำหนดแนวทางโดยใช้หลักเอาใจใส่ลูกค้าอย่างสูงสุดด้วยหลักการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและความซื่อสัตย์ต่อตราสินค้าในที่สุด (ณฐวัฒน์ คณารักสมบัติ, 2560 : 280)

2.3.1 กลยุทธ์การจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management: CRM) เป็นกลยุทธ์เพื่อสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า โดยเรียนรู้ความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าและตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยสินค้าหรือบริการที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละคนมากที่สุดเพื่อ ช่วยเพิ่มรายได้และลดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ โดยเฉพาะในส่วนการแสวงหาลูกค้า รวมถึงเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า (Customer Satisfaction) โดยการสร้างกระบวนการทำงานและพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของลูกค้า Brown (2000: 112-114) ได้ให้ความหมายของ “การบริหารลูกค้าสัมพันธ์” ว่าเป็นกลยุทธ์ในการแข่งขันที่ให้ความสนใจต่อความต้องการของผู้บริโภคและใช้ การผสมผสานวิธีการในการเผชิญหน้ากับลูกค้า โดยมอบหมายให้พนักงานที่เกี่ยวข้องทำหน้าที่ส่งมอบคุณค่าสินค้าหรือบริการไปยังลูกค้า ขณะที่ Jaengjanekij (2003) อธิบายถึงวัตถุประสงค์ของการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ว่าเพื่อเพิ่มยอดขายสินค้าหรือบริการอย่างต่อเนื่องและเพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อสินค้าหรือบริการ ทำให้ลูกค้าทราบวิธีการใช้สินค้าอย่างถูกต้อง สามารถจดจำภาพลักษณ์ที่ดีต่อสินค้า

หรือบริการในระยะยาว รวมถึงเพื่อให้ลูกค้ามีความจงรักภักดีต่อสินค้าหรือบริการและเพื่อให้ลูกค้าแนะนำสินค้าหรือบริการต่อไปยังผู้อื่น เกิดการพูดแบบปากต่อปาก (Viral Marketing) ในทางบวกเกี่ยวกับสินค้าซึ่งมีความน่าเชื่อถือมากกว่าการเป็นแค่คำกล่าวอ้างในโฆษณา หากสินค้าหรือบริการนั้นถูกโจมตีจากผู้อื่น ลูกค้าชั้นดีเหล่านี้จะทำหน้าที่ในการปกป้องชื่อเสียงของสินค้าหรือบริการนั้นของเรา (ณฐวัฒน์ คณารักสมบัติ, 2560 : 286)

นอกจากการสื่อสารแบบปากต่อปากที่สามารถสร้างความสนใจต่อความต้องการของผู้บริโภคแล้ว รูปแบบการสื่อสารทาการตลาดอื่น ๆ ที่มีความจำเป็นต่อการบริหารลูกค้าสัมพันธ์การสื่อสารการตลาดที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

2.3.2 รูปแบบการสื่อสารการตลาดที่สำคัญ

1) Advertising (การโฆษณา) คือการโฆษณาผ่านสื่อมวลชนซึ่งสื่อสารเพียงครั้งเดียวแต่กระจายไปถึงผู้คนได้ทีละจำนวนมาก เช่น วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ หรือนิตยสาร เป็นต้น

2) Sales Promotion (การส่งเสริมการขาย) คือ การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค (Consumer Sales Promotions) เพื่อสร้างความสนใจให้ซื้อสินค้า ได้แก่ การลด แลก แจก แถม การชิงโชค การแข่งขัน การแจก ของตัวอย่าง เป็นต้น และการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้จัดจำหน่ายหรือร้านค้า (Trade Promotions) เป็นการส่งเสริมการขายที่มุ่งให้สินค้าขายดีกว่าคู่แข่งขัน เป็นการกระตุ้นให้ผู้จัดจำหน่ายเกิดความกระตือรือร้นที่จะขายสินค้า เช่น การให้ส่วนลดพิเศษ การแถมสินค้า การนำเที่ยวและสัมมนา การให้ค่าช่วยจัดแสดงสินค้าภายในร้าน (Display) เป็นต้น

3) Personal Selling (พนักงานขาย) การอบรมพนักงานขายที่ดี เพื่อให้พนักงานขาย สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กรและสามารถตอบคำถามลูกค้าได้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ

4) Publicity (การประชาสัมพันธ์) เป็นสิ่งสำคัญในกระบวนการสื่อสารการตลาด (Marketing Communications) เนื่องจากภาพลักษณ์สินค้าและบริการมีผลสำคัญกับการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค หากมีการประชาสัมพันธ์ที่ไม่ดีหรือมีภาพลักษณ์เชิงลบ ผลิตภัณฑ์มีปัญหาแล้วไม่สามารถแก้ไขปัญหาภาพลักษณ์นั้นได้อาจต้องสูญเสียตลาดไป เช่น กรณีข่าวโทรทัศน์เผยแพร่รายการการตรวจสอบพบผลิตภัณฑ์ยาแก้ปวดไทลินอลของบริษัท Johnson & Johnson ในอเมริกามีสารไซยาไนด์ผสมอยู่ ทำให้เกิดอันตรายเสียชีวิตได้เมื่อมีรายงานข่าวออกมาประธานบริษัท Johnson & Johnson ออกมาประกาศทันทีว่าได้สั่งให้มีการเก็บสินค้า Tylenol กลับคืนทั้งหมดและส่งสินค้าทดแทนด้วย Tylenol ใหม่ที่รับประกันว่าจะไม่มีความผิดพลาดเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความความเชื่อมั่น จากกรณีดังกล่าวนี้การออกมาตอบสนองทันทีของบริษัททำให้ภาพลักษณ์ของ Johnson เป็นบริษัทที่มีความรับผิดชอบสูงทำให้ประชาชนกลับมามีความเชื่อมั่นทั้งและครองความเป็นเจ้าตลาดยาแก้ปวด

5) Direct Marketing and Direct Response (การตลาดทางตรงและการตอบสนองโดยตรง) เป็นการสื่อสารการตลาดที่ใช้การตลาดแบบตรงและการใช้ Direct Mails เข้ามาช่วยที่ธุรกิจ

ใช้กันมากที่สุด ได้แก่ ธุรกิจการเงินและบัตรเครดิตที่มีการส่งจดหมายเชิญชวนให้มาเป็นสมาชิกบัตร หรือส่งพนักงานขายโทรไปนัดหมายเพื่อนำเสนอสินค้า เป็นต้น

6) Event marketing (การจัดกิจกรรมพิเศษ) เป็นการสื่อสารโดยการสร้างสถานการณ์หรือเหตุการณ์และนำเหตุการณ์นั้นมาทำกิจกรรมทางการตลาด

7) Exhibitions (การจัดการแสดงสินค้า) ในปัจจุบันการจัดงานแสดงสินค้ามีจำนวนมาก บางบริษัทที่มีงบประมาณการส่งเสริมการขายหรืองบการโฆษณาต่ำ ไม่สามารถสู้กับองค์กรใหญ่ได้ก็เปลี่ยนมาจับตลาดเฉพาะกลุ่ม เช่น โรงงานเฟอร์นิเจอร์ ใช้การเช่าพื้นที่ในงาน Furniture Fair และจัดแสดงสินค้าซึ่งได้กลุ่มเป้าหมายที่ตรงกว่า เนื่องจากการเช่าพื้นที่ในศูนย์การค้ามีราคาสูงมาก และผู้ที่เข้าไปในศูนย์การค้าไม่ได้เข้าไปเพื่อซื้อเฟอร์นิเจอร์ทุกคน

8) Internet Advertising (โฆษณาทางอินเทอร์เน็ต) เป็นระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ซึ่งติดต่อเชื่อมโยงกันเป็นเครือข่ายใหญ่ สามารถส่งข้อมูลข่าวสารถึงกันได้อย่างกว้างขวาง การมีเว็บไซต์ของตนเองเพื่อบอกรายละเอียดเกี่ยวกับบริษัทและสินค้าให้ลูกค้าได้ ซึ่งปัจจุบันการซื้อขายสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ตได้รับความนิยมสูงเนื่องจากมีความสะดวกในการสั่งซื้อและสามารถค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะของสินค้าและราคาได้อย่างเป็นส่วนตัว นอกจากนี้อินเทอร์เน็ตยังมีประโยชน์ต่อผู้ขายคือช่วยลดค่าใช้จ่ายในการโฆษณาผ่านสื่อสารมวลชนและช่วยลดค่าใช้จ่ายในการจ้างพนักงาน โดยติดต่อโดยตรงโดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลางหรือตัวแทนจำหน่าย การโฆษณาผ่านสื่ออินเทอร์เน็ตยังได้รับความนิยมจากลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากผู้บริโภคสามารถเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูงได้ผ่านทางโทรศัพท์เคลื่อนที่ส่งผลให้คนไทยนิยมบริโภคสื่ออินเทอร์เน็ตสูงขึ้นมาก โดยผลการสำรวจจากดิจิทัลเอเยนซี่ในประเทศไทยจำนวน 23 บริษัท พบว่ากลุ่มอุตสาหกรรมที่ใช้งบโฆษณากับสื่อดิจิทัลมากที่สุดในปี 2558 ได้แก่ อันดับ1) กลุ่มสื่อสารที่ใช้งบประมาณกว่า 974 ล้านบาท อันดับ 2) กลุ่มยานยนต์ 918 ล้านบาท อันดับ 3) กลุ่มเครื่องสำอางประทินผิว 595 ล้านบาท อันดับ 4) กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ทำจากนม 567 ล้านบาท และอันดับ 5) กลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงเส้นผม 513 ล้านบาท ส่วนกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีการใช้งบโฆษณาดิจิทัลเพิ่มในมูลค่าสูงที่สุดเทียบจากปี 2557 คือกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ทำจากนม ซึ่งใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 400 ล้านบาท สำหรับรูปแบบการโฆษณาที่มีผู้ลงโฆษณาใช้มากที่สุดคือ Facebook และ Google (ณฐวัฒน์ คณารักสมบัติ, 2560 : 288)

กลยุทธ์ในการหาวิธีเพื่อให้ได้บรรลุเป้าหมายคือผลประกอบการในระยะยาวต้องเหนือกว่าคู่แข่งเพื่อให้เกิดความยั่งยืน ซึ่งกลยุทธ์ที่ดีต้องปรับตัวไปตามสถานการณ์คือกลยุทธ์ (Strategy) ที่แตกต่างจากเดิมเพื่อให้ได้ผลการประกอบการที่สูงขึ้นและอีกส่วนหนึ่งคือการทำสิ่งที่มีอยู่เดิมให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ในสถานการณ์ปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว (Disruption)

จะต้องมุ่งจุดสนใจไปที่การทำกลยุทธ์เพื่อให้การค้าขายประสบความสำเร็จมีความมั่นคงตามแนวคิดดังต่อไปนี้

2.4 แนวคิดทฤษฎีความยั่งยืน SDG

คณะกรรมาธิการโลกด้านสิ่งแวดล้อมและการพัฒนาขององค์การสหประชาชาติ ได้ให้คำนิยามของคำว่า “ความยั่งยืน” หรือ การพัฒนาที่ยั่งยืน คือการพัฒนาที่สามารถตอบสนองความต้องการของคนในยุคปัจจุบัน โดยไม่ทำให้การตอบสนองความต้องการของคนรุ่นถัดไปลดลง

สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (NESDC) ได้ให้ความหมายของการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development) คือ แนวทางการพัฒนาที่ตอบสนองความต้องการของคนรุ่นปัจจุบัน โดยไม่ลิดรอนความสามารถในการตอบสนองความต้องการของคนรุ่นหลัง (Brundtland Report, 1987) การพัฒนาที่ยั่งยืน มีองค์ประกอบสำคัญ 3 ประการ ได้แก่ การเติบโตทางเศรษฐกิจ (economic growth) ความครอบคลุมทางสังคม (social inclusion) และการคุ้มครองสิ่งแวดล้อม (environmental protection)

กล่าวคือสิ่งที่มีในวันนี้ คนรุ่นหลังต้องมีได้เช่นเดียวกัน ในปัจจุบันนำแนวคิดความยั่งยืนไปปรับใช้ในหลายด้านเพื่อดูแลด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมได้อย่างสมดุล ครั้งแรกที่มีการพูดถึงเรื่องการพัฒนาที่ยั่งยืนในเวทีระดับนานาชาติ คือการประชุมขององค์การสหประชาชาติที่กรุงสต็อกโฮล์ม ประเทศสวีเดน ในปี ค.ศ.1972 ผู้นำจากประเทศทั่วทุกมุมโลกตกลงร่วมกันและเห็นความสำคัญในการปกป้องสิ่งแวดล้อม ปกป้องความมั่นคงทางเศรษฐกิจ รวมถึงความเป็นอยู่ที่ดีของมนุษย์ด้วย หลังจากนั้นมีการจัดการประชุมขององค์การสหประชาชาติติดตามเรื่องนี้มาเป็นระยะมาถึงจุดที่โลกเผชิญการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศอย่างรุนแรง อุณหภูมิโลกของเราสูงขึ้นรวมถึงมีความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจและสังคมในทุกภาคส่วนทั่วโลก ผู้นำจากทั่วโลกจึงมาประชุมกันอีกครั้ง ในการประชุมสหประชาชาติว่าด้วยการพัฒนาที่ยั่งยืนในปี 2013 จนได้มาทั้งหมด 17 ประเด็น ที่จะนำไปแก้ไขปัญหาเหล่านั้น ในชื่อว่า เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน หรือ Sustainable Development Goals หรือเรียกสั้นๆว่า SDGs เป้าหมาย SDGs ทั้ง 17 ประการ เพื่อส่งเสริมความยั่งยืนในทุกภาคส่วนในสังคมและสอดคล้องกับเป้าหมายยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี ในการพัฒนาทุกภาคส่วนในประเทศ (สำนักงานสภานโยบายการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ (สอวช.) , 2564)

ในการประชุมสมัชชาสหประชาชาติ สมัยสามัญ ครั้งที่ 70 เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2558 ประเทศไทยและประเทศสมาชิกสหประชาชาติรวม 193 ประเทศ ร่วมลงนามรับรองวาระการพัฒนาที่ยั่งยืน ค.ศ. 2030 (2030 Agenda for Sustainable Development) ซึ่งเป็นกรอบการพัฒนาของโลกเพื่อร่วมกันบรรลุการพัฒนาทางสังคม เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน โดยไม่ทิ้งใครไว้ข้างหลัง ภายในปี ค.ศ. 2030 โดยกำหนดให้มีเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development

Goals: SDGs) เป็นแนวทางให้แต่ละประเทศดำเนินการร่วมกัน 17 เป้าหมาย สามารถจัดกลุ่ม SDGs ตามปัจจัยที่เชื่อมโยงกันใน 5 มิติ (5P) ซึ่งอธิบายดังนี้

2.4.1 กลุ่มเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน 5 มิติ ได้แก่

1) People (การพัฒนาคน) ขจัดปัญหาความยากจน ลดความเหลื่อมล้ำในสังคม

2) Planet (สิ่งแวดล้อม) ปกป้องและรักษาทรัพยากรธรรมชาติและสภาพภูมิอากาศ

3) Prosperity (เศรษฐกิจและความมั่งคั่ง) ส่งเสริมให้ประชาชนมีความเป็นอยู่ที่ดี

4) Peace (สันติภาพและความยุติธรรม) ยึดหลักการอยู่ร่วมกันอย่างสันติสุข

5) Partnership (ความเป็นหุ้นส่วนการพัฒนา) ความร่วมมือของทุกภาคส่วนในการขับเคลื่อนการพัฒนาที่ยั่งยืน

โดยเอกสารที่ประเทศสมาชิกทั้งหมดลงนามรับรองเป็นพันธะสัญญานั้นเรียกว่า “Transforming Our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development” หรือ “วาระการพัฒนาที่ยั่งยืน 2030” หรือชื่ออื่น Agenda 2030 หรือ Global Goals เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals: SDGs) มีทั้งหมด 17 เป้าหมาย (Goals) อธิบายได้ดังนี้

2.4.2 เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน ประกอบด้วย

1) ยุติความยากจนทุกรูปแบบ

2) ยุติความหิวโหย ยกระดับโภชนาการ และส่งเสริมเกษตรกรรมที่ยั่งยืน

3) สร้างหลักประกันการมีสุขภาวะที่ดี ส่งเสริมความเป็นอยู่ที่ดีสำหรับทุกคนทุกช่วงวัย

4) สร้างหลักประกันการศึกษาที่มีคุณภาพอย่างครอบคลุมและเท่าเทียม

5) บรรลุความเสมอภาคระหว่างเพศ และเพิ่มบทบาทของสตรีและเด็กหญิงทุกคน

6) สร้างหลักประกันเรื่องน้ำและการสุขาภิบาลอย่างยั่งยืนสำหรับทุกคน

7) สร้างหลักประกันการเข้าถึงพลังงานสมัยใหม่ในราคาที่สามารถซื้อหาได้และยั่งยืน

8) ส่งเสริมการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่ต่อเนื่อง ครอบคลุม และยั่งยืน การจ้างงานเต็มที่ และการมีงานที่มีคุณค่าสำหรับทุกคน

9) สร้างโครงสร้างพื้นฐานที่มีความยืดหยุ่นต่อการเปลี่ยนแปลง ส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมที่ครอบคลุมและยั่งยืน รวมถึงการส่งเสริมนวัตกรรม

10) ลดความไม่เสมอภาคภายในและระหว่างประเทศ

11) ทำให้การตั้งถิ่นฐานของมนุษย์มีความปลอดภัยยืดหยุ่นต่อการเปลี่ยนแปลง

12) สร้างหลักประกันให้มีแบบแผนการผลิตและการบริโภคที่ยั่งยืน

13) ปฏิบัติการเร่งด่วนเพื่อต่อสู้กับการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ

14) อนุรักษ์และใช้ประโยชน์จากมหาสมุทรและทรัพยากรทางทะเลอย่างยั่งยืน

15) ปกป้อง ฟื้นฟู สนับสนุนการใช้ระบบนิเวศบนบกอย่างยั่งยืน การจัดการป่าไม้อย่างยั่งยืน หยุดการเสื่อมโทรมและฟื้นฟูสภาพกลับมาใหม่ของที่ดิน หยุดการสูญเสียทางชีวภาพ

16) ส่งเสริมสังคมที่สงบสุข เพื่อให้ทุกคนเข้าถึงความยุติธรรม และสร้างสถาบันที่มีประสิทธิผล มีความรับผิดชอบครอบคลุมในทุกระดับ

17) เสริมความเข้มแข็งให้แก่กลไกการดำเนินงานและฟื้นฟูสภาพหุ้นส่วนความร่วมมือระดับโลกสำหรับการพัฒนาที่ยั่งยืน

เป้าหมายการพัฒนาทั้ง 17 ข้อ สะท้อน 3 หลักของมิติความยั่งยืน (Three Pillars of Sustainability) คือ มิติด้านสังคม เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อม บวกกับอีก 2 มิติ คือ มิติด้านสันติภาพและสถาบัน (ศูนย์วิจัยและสนับสนุนเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน , 2565)

2.4.3. การพัฒนาความยั่งยืนความสำคัญต่อภาคธุรกิจ และ ESG

Sustainable Development Goals: ความยั่งยืนและESG คือ แนวคิดการดำเนินธุรกิจที่มุ่งเน้นความยั่งยืนโดยไม่หวังผลกำไรเพียงอย่างเดียว (Investment Style) แต่คำนึงถึง 3 ปัจจัยหลัก คือ สิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (Environment, Social, Governance: ESG) ความหมายและความสำคัญต่อธุรกิจและองค์กร มิติความยั่งยืน 3 ประการ ประกอบไปด้วย สังคม เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อมที่ภาคธุรกิจต้องให้ความสนใจในเรื่องของ 3 เสาหลักของความยั่งยืนนี้ด้วย

สิ่งที่ภาคธุรกิจต้องการคือ กำไรผลตอบแทนจากการดำเนินธุรกิจทำให้มีความสำเร็จและเป็นตัวชี้วัดความสำเร็จ การมีกำไรสูงสุดคือการประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ แต่ปัจจุบันความต้องการของผู้บริโภคสูงมากขึ้น การได้กำไรจากการดำเนินธุรกิจแบบเดิมเป็นเรื่องที่ยาก จึงต้องมีการวิจัยและพัฒนาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ซับซ้อนมากขึ้นเรื่อย ๆ เมื่อเศรษฐกิจเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว สิ่งที่เติบโตเป็นเงาตามตัวเพิ่มขึ้นมาคือเรื่องของมลพิษ ที่สำคัญที่สุดคือมลภาวะก๊าซเรือนกระจก (greenhouse gas) หรือใช้คำว่าโลกร้อนขึ้นอย่างทวีคูณ หากโลกร้อนขึ้นจนเหมือนย้อนกลับไปก่อนยุคที่ไดโนเสาร์ถือกำเนิด ห่วงโซ่อาหารทุกอย่างจะถูกตัดขาด มนุษยชาติจะไม่สามารถอยู่บนโลกนี้ได้ ฉะนั้นในวันนี้ควรเริ่มต้นใส่ใจเรื่องของสังคมและสิ่งแวดล้อม ไม่ใช่กำไรเพียงอย่างเดียว เพื่อความยั่งยืนทางด้านธุรกิจ (สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (นิด้า) , 2566)

2.4.4 ESG (Sustainable Development Goals)

ESG คือสิ่งที่ภาคธุรกิจต้องให้ความสนใจบริษัทจะต้องรายงานสิ่งที่เกี่ยวข้องกับพนักงานไม่ว่าจะเป็นเรื่องของความหลากหลาย ความเท่าเทียมทางเพศ รวมไปจนถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับสังคมที่เกี่ยวข้องและสังคมรอบข้าง ไปจนถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นกับห่วงโซ่อุปทานหรือซัพพลายเชน โดย ดร.พรพรหม สุธาทร คณะบริหารการพัฒนาสิ่งแวดล้อม สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (นิด้า) กล่าวว่าบริษัทที่ยั่งยืนจะให้ความสำคัญกับ 3 เสาหลักของความยั่งยืน คือ สังคม เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อม บริษัทที่ยั่งยืนนั้นจะไม่สนใจเพียงแค่กำไรด้านเศรษฐกิจเพียงอย่างเดียว ความคิดในการ

ทำมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อมให้ผ่านเกณฑ์ขั้นต่ำอาจจะต้องเปลี่ยนไป เนื่องด้วยตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือ กลต. ได้ออกกฎให้บริษัทจดทะเบียนทุกบริษัท ยกระดับการเปิดเผยข้อมูลด้านความยั่งยืน โดยที่ทุกบริษัทต้องรายงานการยกระดับให้ครอบคลุมความยั่งยืนที่เรียกว่า ESG ย่อมาจาก Environmental Social และ Governance ประกอบด้วยมุมมองของสิ่งแวดล้อม สังคมและการกำกับกิจการหรือธรรมาภิบาลที่ดี เพื่อทำให้บริษัทได้ดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรมและธรรมาภิบาล

สิ่งที่บริษัทจะต้องรายงาน เช่น ด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental) ต้องรายงานเรื่องของมลพิษการปล่อยก๊าซคาร์บอน หรือการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ เป็นต้น ด้านสังคม (Social) บริษัทจะต้องรายงานสิ่งที่เกี่ยวข้องกับพนักงานไม่ว่าจะเป็นเรื่องของความหลากหลาย ความเท่าเทียมทางเพศ รวมถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับสังคมรอบข้าง ไปจนถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นกับห่วงโซ่อุปทานหรือซัพพลายเชน ด้านธรรมาภิบาล (Governance) การกำกับกิจการต้องรายงานเรื่องความโปร่งใส จริยธรรม ไปจนถึงความหลากหลายของบอร์ดบริหารที่มีอยู่ในบริษัท บริษัทที่สามารถรายงานเรื่องราวเหล่านี้ได้อย่างครบถ้วนจะผ่านเกณฑ์ของ กลต. ได้

บริษัทที่ดำเนินธุรกิจด้วยหลัก Environmental Social และ Governance มีข้อดีคือบริษัทจะเป็นที่สนใจของนักลงทุน เนื่องจากในอดีตนักลงทุนจะสนใจแต่ตัวเลขที่บ่งบอกประสิทธิภาพและศักยภาพของธุรกิจนั้น ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของอัตราหนี้สินต่อทุน (DE Ratio หรือ PE Ratio) แต่ในปัจจุบันนักลงทุนให้ความสนใจ Non-Financial Factor มากยิ่งขึ้น เนื่องจากเป็นตัวบ่งบอกความมั่นคงของกิจการได้ นักลงทุนอยากลงทุนแล้วได้ผลตอบแทนที่มั่นคง การลงทุนกับบริษัทที่ดำเนินธุรกิจด้วยหลักการนี้จะมั่นใจได้ว่าเงินที่ลงทุนไปจะได้รับผลตอบแทนกลับมาอย่างเหมาะสมและได้ผลตอบแทนกลับมาในระยะยาว

2.5 แนวคิดทฤษฎีที่การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า

ท่ามกลางความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลกปัจจุบัน แม้ประเทศไทยก็อยู่ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยเช่นกันดังนั้นทั่วโลกจึงให้ความสำคัญกับ “ความยั่งยืน” เพิ่มมากขึ้น สำหรับประเทศไทยความสำคัญโดยสำนักคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สคช.) ได้จัดทำแผนพัฒนาบนพื้นฐานของกรอบยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2560 – 2579) ซึ่งเป็นแผนหลักของการพัฒนาประเทศ เป้าหมายคือการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals : SDGs) เป็นการปรับโครงสร้างประเทศไทยไปสู่โมเดลเศรษฐกิจ “ไทยแลนด์ 4.0” โดยมีวิสัยทัศน์ว่า “มั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน” ภารกิจสำคัญในการขับเคลื่อนปฏิรูปประเทศไทยเพื่อปรับแก้ จัดระบบ ปรับทิศทางและสร้างวิธีการพัฒนาประเทศให้เจริญรุ่งเรือง สามารถรับมือกับโอกาสและภัยคุกคามในรูปแบบใหม่ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วในศตวรรษที่ 21 นี้ได้ ดังนั้นการเร่งพัฒนาความสามารถคนในประเทศ

ด้วยการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดมาเป็นแนวทางส่งเสริมให้เกิดความมั่นคงทางการค้าเพื่อให้ประชากรในประเทศไทยมีรายได้และมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น เมื่อประชากรในประเทศมีอาชีพที่มั่นคงมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น เศรษฐกิจของประเทศไทยก็จะมีความเข้มแข็งขึ้นได้

ฟิลิป คอตเลอร์ บิดาแห่งการตลาดยุคใหม่ ได้กล่าวถึงกลยุทธ์การตลาดที่สำคัญ ที่เป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ในการส่งเสริมการค้าให้มีประสิทธิภาพพร้อมเปิดตัวดัชนีชี้วัดโลกที่ดีกว่า (Better World Index: BWi) เพื่อเป็นกรอบในการพัฒนาธุรกิจการค้าไปสู่สิ่งที่ดียิ่งขึ้นโดยคำนึงถึงการเติบโตทางเศรษฐกิจสังคมและสิ่งแวดล้อมควบคู่กันไปเพื่อนำไปสู่เป้าหมายในการพัฒนาโลกที่ดีกว่าเดิม “กำไร” ของบริษัทไม่ได้สร้างขึ้นจากผู้บริหารเพียงคนเดียวแต่เกิดจากความร่วมมือทั้งฝ่ายผู้ผลิต ลูกจ้าง ทีมงานและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย (stakeholders) กระจายกำไรที่ได้ไปพัฒนาประชากรในประเทศให้มีคุณภาพชีวิตที่ดียิ่งขึ้น แผนการตลาด 7Ps เป็น กลยุทธ์ทางการตลาดที่มีองค์ประกอบ คือ 1. ผลิตภัณฑ์ (Product) 2. ราคา (Price) 3. ทำเลที่ตั้ง (Place) 4. การส่งเสริมการขาย (Promotion) 5. บุคคล (People) 6. กระบวนการ (Process) 7. ด้านกายภาพและการนำเสนอ (Physical Evidence) ดัชนีชี้วัดโลกที่ดีกว่าหรือ BWi เป็นสิ่งที่ดีเนื่องจากให้ความสำคัญทั้งด้านรายได้ (Profit) ,โลกที่เราอาศัยอยู่ (Planet) และผู้คน (People) (ลักษณ์นารา พักตร์เพียงจันทร์, 2562)

การทำธุรกิจในยุคปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เป็นความท้าทายสำหรับธุรกิจ สมัยใหม่ ดังนั้นการทำให้ธุรกิจการค้าให้สามารถอยู่รอดและเติบโตได้อย่างยั่งยืนต่อไปควรมีแนวคิดที่สามารถส่งเสริมให้การค้ามีความมั่นคงได้คือการทำแผนการตลาดที่ดี มีการเตรียมการและวางแผนเป็นขั้นตอนจึงจะสามารถดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งองค์ประกอบแนวคิดส่วนประสมการตลาด ที่ต้องคำนึงถึงประกอบด้วย ตลาดเป้าหมาย ความต้องการของลูกค้า เพื่อนำมากำหนดคุณลักษณะและประเภทของของสินค้าที่ต้องการผลิต รวมไปถึงการกำหนดราคาของสินค้า นอกจากนี้ยังต้องมีการประสานงานกับฝ่ายอื่นด้วยการมีกิจกรรมเพื่อส่งเสริมการขาย เช่น การขาย การโฆษณา การวิจัยตลาด และประสานงานกับฝ่ายบริหารจัดการอื่น เช่น ฝ่ายการผลิต ฝ่ายการบัญชีการเงิน ฝ่ายบุคลากร ฯลฯ เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไร การกำหนดกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมกับสินค้าหรือบริการจะนำไปสู่ความสำเร็จของแผนการตลาดที่วางไว้ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่กำหนด การวางแผนการตลาดจึงต้องมีจุดเริ่มต้นและวิธีการดำเนินการเป็นขั้นตอนจึงจะส่งผลให้แผนการตลาดมีประสิทธิภาพ สามารถตอบสนองความต้องการของเป้าหมายคือการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าตามแนวคิดทฤษฎีส่วนประสมการตลาด 7Ps ดังต่อไปนี้

2.5.1 แนวคิดกลยุทธ์ธการตลาด 7Ps

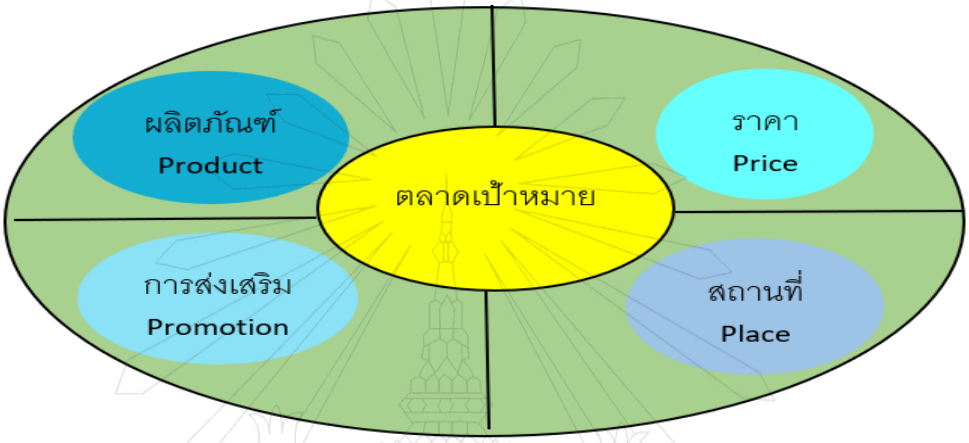
ส่วนประสมการตลาด (The Marketing Mix) เป็นปัจจัยเพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าเป้าหมายให้เกิดความพึงพอใจและประทับใจ ซึ่งแนวความคิดดั้งเดิมที่ เจอโรเม แมคคาร์ธี เรียกว่า “ส่วนประสมการตลาด “4Ps” ดังแสดงในแผนภูมิที่ 1.5 ได้แก่

1) ผลิตภัณฑ์ (Product) ที่สร้างความพึงพอใจตามความต้องการลูกค้า

2) ราคา (Price) เป็นสิ่งที่ใช้ในการแลกเปลี่ยนซื้อขายกัน

3) สถานที่ (Place) เป็นวิธีการนำผลิตภัณฑ์ส่งต่อไปถึงมือลูกค้า

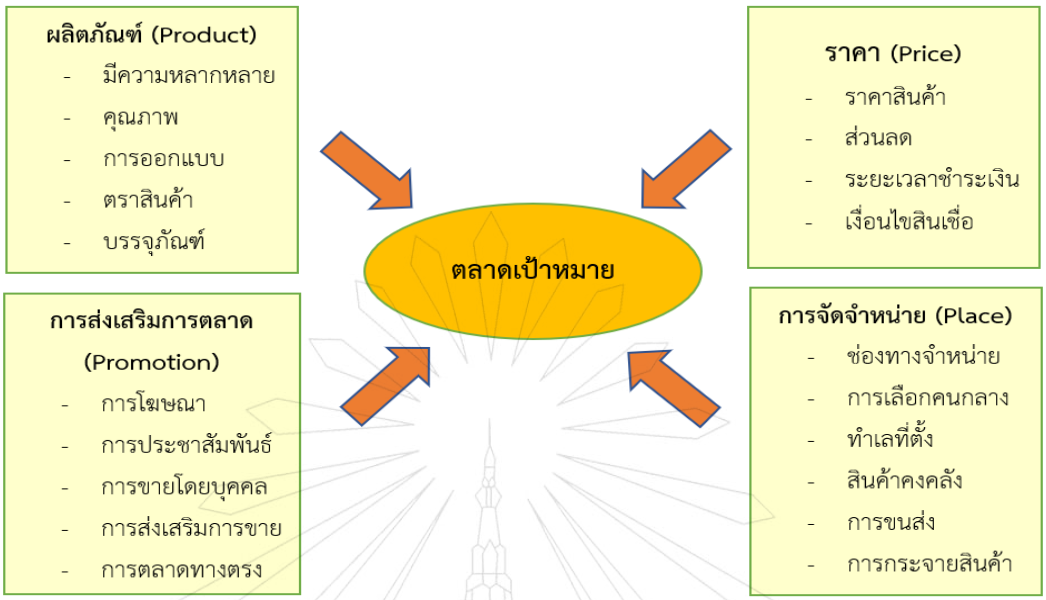
4) การส่งเสริม (Promotion) เป็นวิธีการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายสินค้า



แผนภูมิที่ 1.5 : ส่วนประสมการตลาด ที่มา (Kotler, 1994: 98)

ส่วนประสมการตลาดมีความหลากหลายตั้งแต่ 4Ps จนกระทั่ง 7Ps คือส่วนประสมทางการตลาดจากเดิม 4Ps คือ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) สถานที่ (Place) การส่งเสริมการขาย (Promotion) แต่ต่อมาได้เพิ่มขึ้นมาอีกเป็น 7Ps คือ บุคคล (people) หลักฐานทางกายภาพ (Physical evidence) และกระบวนการ (Process) (รศ.ดร.สืบชาติ อันทะไชย, 2560 : 14)

แนวคิดส่วนประสมการตลาด “7Ps” เริ่มจากแนวคิดการตลาด “4Ps” หรือ “ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix)” เกิดขึ้นปี 1964 โดย นีล เฮช บอร์ดเดน (Niel H. Borden) ได้ตีพิมพ์บทความเรื่อง The Concept of the Marketing Mix เสนอแนวคิดการตลาด 4 ด้าน และในเวลาต่อมา อี เจอโรม แมคคาที (E. Jerome McCarthy) ได้จัดกลุ่มแนวคิดของ นีล เฮช บอร์ดเดน ออกเป็น 4 ด้าน คือ สินค้า-บริการ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการขาย (Promotion) (Otakanon , 2009) ขณะที่ Kotler & Armstrong (2008 : 48) อธิบายว่า “4Ps” เป็นกลยุทธ์เพื่อสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายเพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จัก (ณฐวัฒน์ คณารักสมบัติ , 2560 : 282) ดังแสดงในแผนภูมิที่ 1.6



แผนภูมิที่ 1.6 : แสดงส่วนประสมทางการตลาด (Kotler & Armstrong, 2008: 49)

จากผลกระทบของการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไปแบบฉับพลัน กลยุทธ์หรือเทคนิคเดิมที่ผู้ประกอบการใช้อาจไม่ได้ผล นักการตลาดจึงต้องหากลยุทธ์ใหม่เป็น 7Ps Marketing Mix เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในยุคปัจจุบันนี้ให้ได้ 7Ps Marketing Mix เป็นกลยุทธ์ที่ Kotler (1997, p. 92) ใช้เป็นเครื่องมือทางการตลาดนำมาใช้เพื่อตอบสนองความพึงพอใจและความต้องการของลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายซึ่งแต่เดิมนั้นส่วนประสมการทางตลาด มีเพียง 4 ตัว (4Ps) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) สถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการขาย (Promotion) (ชญานิน ขนอม ,2560 : 5) ต่อมามีแนวคิดเพิ่มเติมขึ้นมาอีก 3 ตัว ได้แก่ บุคคล (People) ลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) และกระบวนการ (Process) เพื่อให้สอดคล้องกับแนวคิดทางการตลาดสมัยใหม่ เพื่อมัดใจผู้บริโภค ซึ่งความสำคัญของแต่ละ P มีดังนี้

1. Product กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

การทำธุรกิจสิ่งที่สำคัญคือสินค้าหรือบริการ การสำรวจความต้องการสำหรับผลิตภัณฑ์ที่กำลังจะปล่อยออกสู่ตลาดหรือผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในระหว่างการปรับปรุงรุ่นใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการให้ตรงจุด รวมถึงคุณภาพและรูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่ความทันสมัยแปลกใหม่สร้างความได้เปรียบต่อคู่แข่งขันในตลาด (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม , 2563)

เมื่อผลิตสินค้าออกสู่ตลาดจำเป็นต้องมีตราสินค้าหรือแบรนด์ (Brand) เป็นสิ่งสำคัญเป็นข้อได้เปรียบเนื่องจากความรู้สึกในการตัดสินใจซื้อส่วนใหญ่มาจากความน่าเชื่อถือ การสร้างแบรนด์ไม่ได้เป็นเพียงการสร้างโลโก้ ชื่อสินค้าหรือบรรจุภัณฑ์ (Packaging) แต่ต้องสร้างความรู้สึกผูกพันระหว่างแบรนด์กับผู้บริโภคด้วยวิธีในการสร้างแบรนด์ให้อยู่ในระยะยาว อธิบายได้ดังนี้

1.1 วิธีในการสร้างแบรนด์ให้อยู่ในระยะยาว ได้แก่

1) จุดเริ่มต้นของการสร้างแบรนด์ (Build the Brand)

การสร้างแบรนด์ต้องหาจุดยืนเพื่อให้ผู้บริโภคหรือกลุ่มลูกค้าสามารถมั่นใจว่าจะได้รับประโยชน์ ซึ่งแบรนด์สินค้าต้องทำได้จริงไม่เช่นนั้นจะเป็นเพียงโฆษณาชวนเชื่อ เมื่อมีจุดยืนแล้วต้องสร้างความเป็นตัวของตัวเอง เช่น ความสุภาพในการบริการ ความซื่อสัตย์ในการให้ข้อมูล

2) การสร้างโลโก้ (Logo Design)

โลโก้ เปรียบเสมือนการสร้างสัญลักษณ์ตัวแทนสินค้ารวมถึงความรู้สึกทั้งชื่อสัญลักษณ์ที่เป็นโลโก้หรือแม้กระทั่งสีของแบรนด์สิ่งนี้จำเป็นที่จะต้องจดลิขสิทธิ์ เพื่อป้องกันการลอกเลียนแบบ เทคนิคในการสร้างโลโก้ควรกำหนดเป้าหมายให้ผู้บริโภคเห็นแล้วนึกถึง ส่วนสโลแกนหรือคำพูดติดปากเพื่อทำให้ผู้บริโภคจดจำแบรนด์ได้ง่ายขึ้น

3) การสร้างการรับรู้แบรนด์ (Brand Awareness)

การสร้างการรับรู้ของแบรนด์ไม่ใช่เพียงแค่การโฆษณาเพื่อให้ผู้บริโภครู้จัก ต้องคำนึงถึงจุดประสงค์ที่แท้จริงคือคุณภาพของสินค้าเพื่อก่อให้เกิดความผูกพัน

4) สร้างความจงรักภักดีต่อแบรนด์ (Royalty of Brand)

ธุรกิจดำเนินกิจการได้อย่างราบรื่นสร้างความจงรักภักดีต่อแบรนด์การรักษาฐานลูกค้าเดิมพร้อมกับสร้างฐานลูกค้ารายใหม่เป็นหัวใจสำคัญ สร้างความผูกพันจนเกิดการเลือกซื้อซ้ำ

5) ทำความเข้าใจลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ (Keep Relationship)

ส่วนหนึ่งที่ทำให้แบรนด์ประสบผลสำเร็จ เพื่อให้กลุ่มลูกค้ายังคงอยู่ต้องพัฒนาสินค้าและบริการ จากการสังเกต สอบถาม ตรวจวัดความรู้สึกของกลุ่มลูกค้า

6) การแตกผลิตภัณฑ์ใหม่ให้กับแบรนด์ (New Line of Products)

การขยายแบรนด์ไปสู่ตลาดต่างประเทศ เป็นการสร้างแบรนด์สู่สากล ตัวอย่างเช่น เครื่องดื่มชูกำลัง “กระทิงแดง” ที่เป็นแบรนด์ไทยที่โด่งดังทั้งในและต่างประเทศ

การบริหารแบรนด์ให้มีชื่อเสียง มีคุณภาพเพื่อรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้าไว้ ซึ่งองค์ประกอบของการสร้างตราสินค้าหรือแบรนด์ (Brand Building Dynamic) มีดังนี้

1.2 องค์ประกอบของการสร้างตราสินค้าหรือแบรนด์

1) รู้เขา รู้เรา การทำวิจัยเพื่อตรวจสอบแนวคิดเกี่ยวกับสินค้ากับกลุ่มเป้าหมาย ความประทับใจความชอบ ราคาที่ตั้งใจซื้อ คุณสมบัติของสินค้า เช่น กลิ่น หรือบรรจุภัณฑ์

2) เข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค การทำความเข้าใจกับลูกค้าเป้าหมายว่าชอบสินค้าใด หากสินค้าที่ซื้อไม่มีสามารถหาสินค้าทดแทนได้หรือไม่ ปัจจัยในการตัดสินใจสุดท้ายในการซื้อเพื่อกำหนดบทบาทของสื่อในแต่ละขั้นตอนการซื้อ และจุดที่ติดต่อสัมผัสกับลูกค้า (Contact Point)

3) การกำหนดตำแหน่งยุทธศาสตร์ของแบรนด์ โดยเริ่มต้นจากสิ่งที่ลูกค้าต้องการด้วยการศึกษาคุณค่าประโยชน์ใช้สอยและคุณค่าทางอารมณ์ โดยข้อมูลได้จากผู้บริหารและนักการตลาด ทำการวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อและความรู้สึกนึกคิดต่อตราสินค้า

4) กำหนดบุคลิกภาพของแบรนด์ เทคนิคการวิจัยเพื่อหาบุคลิกของแบรนด์ประกอบด้วยบรรยายด้วยคำพูด การตีความหมายจากเชิงเปรียบเทียบกับ เพศ อาชีพ สิ่งของ ฯลฯ

5) การสร้างองค์ประกอบสินค้า ชื่อตราสินค้า โลโก้สัญลักษณ์ และบรรจุภัณฑ์

6) การสร้างแบรนด์ไอเดีย เพื่อเข้าถึงผู้บริโภคเกิดการจดจำแบรนด์ได้แม่นยำ (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม , 2563) การสร้างแบรนด์ที่ดี มีวิธีการดังต่อไปนี้

1.3 การสร้างแบรนด์ที่ดี ได้แก่

1) พัฒนาคุณภาพสินค้า สินค้าที่มีคุณภาพสามารถชักจูงให้ลูกค้าเกิดความสนใจเมื่อเทียบกับความคุ้มค่าแล้วลูกค้าจะเต็มใจจ่ายแม้สินค้ามีราคาสูง ผลิตภัณฑ์จึงควรคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพดีรวมถึงการบรรจุภัณฑ์ (Packaging) ที่ใช้งานง่าย สะดวกและพร้อมนำเสนอจุดเด่นของสินค้าที่พิเศษกว่าคู่แข่ง

2) สร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัวให้เป็นที่จดจำ ควรหาจุดขายที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่แตกต่างมาสื่อสารกับลูกค้าโดยเน้นย้ำอย่างสม่ำเสมอเพื่อสร้างการจดจำในระยะยาวให้สินค้าถูกนึกถึงเป็นอันดับแรก ๆ

3) สร้าง Brand Story ให้มีเรื่องเล่า ข้อนี้เป็นสิ่งสำคัญที่ขาดไม่ได้ เนื่องจากเป็นวิธีเพิ่มมูลค่าของสินค้าที่ได้ผลลัพธ์ดีสังเกตได้จากแบรนด์ใหญ่ ๆ ที่มักจะปูเรื่องราวความเป็นมาได้อย่างน่าสนใจ ทำให้ลูกค้าเข้าถึงได้ง่ายและอยากมีส่วนร่วมกับเรื่องราวของแบรนด์สินค้านั้นทำให้จดจำได้ทุกครั้งที่ได้ยิน

4) เพิ่มความหลากหลายให้กับสินค้า เพื่อเป็นทางเลือกให้ลูกค้าไม่ให้เกิดความเบื่อหน่ายในสินค้าที่ซ้ำเดิม รวมถึงสร้างความแตกต่างโดยนำเสนอรูปแบบใหม่หรือรสชาติใหม่ เป็นต้น

5) สร้างประสบการณ์ที่ดีต่อการซื้อสินค้า ควรใส่ใจในการให้บริการลูกค้าเป็นพิเศษ ไม่ว่าจะเป็นการช่องทางการจัดส่งที่รวดเร็ว ถูกต้องและเสียหายน้อยที่สุด สิ่งเหล่านี้จะทำให้เกิดการบอกต่อของลูกค้า นอกจากการให้คำปรึกษาหรือคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญอย่างเป็นมิตร จะช่วยดึงดูดให้เกิดลูกค้าประจำให้เชื่อใจและมั่นใจว่าคุ้มค่าจนเกิดการซื้อซ้ำในที่สุด (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2565)

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy) ต้องคำนึงว่าผลิตภัณฑ์สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าและช่วยแก้ไขปัญหาของลูกค้าได้หรือไม่ ซึ่งกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์จะเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการพัฒนาการออกแบบสินค้า การผลิตและรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์มีความน่าสนใจแตกต่างจากคู่แข่งขันในตลาด เมื่อนำสินค้าออกจำหน่ายแล้วควรมีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าเพื่อนำข้อมูลมาพัฒนาสินค้าเดิมและสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่องไม่ว่าจะเป็นเรื่องสี กลิ่น รสชาติ ขนาด หรือบรรจุภัณฑ์เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในยุคสมัยที่ความต้องการและพฤติกรรมเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

2. Price กลยุทธ์ด้านราคา

การตั้งราคาสินค้าและบริการจะส่งผลกับผู้บริโภคโดยตรงเนื่องจากต่างมองหาสินค้าคุณภาพดีในราคาที่คุ้มค่าและเต็มใจที่จะจ่ายเงินซื้อสินค้า หากสินค้าคุณภาพไม่ดีพอประกอบกับการตั้งราคาไว้สูงจนเกินไปทำให้ลูกค้ายังไม่เต็มใจที่จะจ่ายเงินให้สินค้านั้น หากการตั้งราคาสินค้าหรือบริการไว้สูงพร้อมด้วยคุณภาพของสินค้าและบริการที่ดีเยี่ยมเหมาะสมกับราคาที่ตั้งไว้ลูกค้าจะเต็มใจซื้อสินค้า การกำหนดราคาให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ด้านราคาสินค้าถือเป็นกลยุทธ์สำคัญที่จะช่วยสร้างความได้เปรียบให้มากขึ้นต้องปรับเปลี่ยนให้มีความเหมาะสมกับสภาวะแวดล้อมและช่วงเวลาที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน หลักการตั้งราคาเบื้องต้นเพื่อดึงดูดใจลูกค้า มีดังนี้

2.1 หลักการตั้งราคา ได้แก่

1) การกำหนดราคาเลขคี่ (Odd Pricing)

มักนิยมกำหนดราคาลงท้ายด้วยเลข 9 เช่น 99 บาท 199 บาท หรือ 999 บาท จะทำให้ผู้บริโภครู้สึกว่าผลิตภัณฑ์มีราคาถูกกว่า เช่น ระหว่างราคา 98 99 และ 100 บาท แม้ว่าจะมีช่วงราคาต่างกัน 1 บาท แต่ผู้บริโภคจะรู้สึกว่า 98 กับ 99 บาท ไม่แตกต่างกัน แต่ราคา 100 บาท ผู้บริโภคจะรู้สึกว่าสูงกว่า 99 บาท กลยุทธ์ราคานี้เป็นที่นิยมสำหรับร้านค้าปลีกโดยเฉพาะอย่างยิ่งร้านที่ขายผลิตภัณฑ์ระดับราคาปานกลางถึงต่ำ

. 2) กลยุทธ์แนวระดับราคา (Price Lining)

. เป็นการกำหนดราคาเป็นระดับจากสูงลงมาถึงต่ำ สำหรับผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันแต่แตกต่างกันที่รุ่นหรือคุณภาพ เพื่อให้ผู้บริโภคเปรียบเทียบและเลือกผลิตภัณฑ์ในระดับที่พึงพอใจ เช่น การตั้งราคาไว้สูงเสนอให้ลูกค้าก่อน แล้วจึงเสนอแบบที่ลูกค้าต่อรองราคา เมื่อมีตัวเปรียบเทียบลูกค้าจะรู้สึกว่าแบบที่ราคาถูกเป็นราคาที่คุ้มค่า และตัดสินใจซื้อได้รวดเร็วขึ้น

3) กลยุทธ์ราคาล่อใจ (Loss Leader Pricing)

เป็นกลยุทธ์ในการกำหนดราคาต่ำกว่าต้นทุน เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกว่าร้านค้าขายสินค้าในราคาต่ำกว่าร้านอื่น และจูงใจให้อยากมาซื้อสินค้าในร้านนั้น โดยร้านค้าเชื่อว่าเมื่อลูกค้าเข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์ที่ตั้งราคาล่อใจไว้จะซื้อผลิตภัณฑ์อื่นในร้านด้วย ซึ่งผลิตภัณฑ์อื่นในร้านที่จำหน่ายใน

ราคาปกติจะเป็นตัวทำกำไร ให้ร้านชดเชยกับส่วนขาดทุนจากผลิตภัณฑ์ที่ตั้งราคาล่อใจ กลยุทธ์นี้นิยมใช้กับซูปเปอร์มาร์เก็ต โดยผลิตภัณฑ์ที่มักจะถูกคัดเลือกมาตั้งราคาแบบล่อใจ มักเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคทั่วไปซื้อเป็นประจำสามารถรู้ราคาทั่วไปในตลาด เช่น น้ำมันพืช น้ำปลา น้ำตาลทราย เป็นต้น และเนื่องจากราคาจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ที่ใช้กลยุทธ์ราคาล่อใจต่ำกว่าทุน ผู้ขายจึงมักกำหนดปริมาณซื้อของลูกค้าต่อคนไม่ให้เกินกว่าที่ทางร้านกำหนด ป้องกันลูกค้าซื้อเพื่อกักตุนหรือร้านอื่นซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ

4) กลยุทธ์ราคาเหยื่อล่อ (Bait Pricing).

การกำหนดราคาต่ำกว่าปกติหรือต่ำกว่าคู่แข่งขัน เพื่อจูงใจให้ลูกค้าศซึ่งแตกต่างจากกลยุทธ์ราคาล่อใจคือต้องการเสนอขายผลิตภัณฑ์แบบอื่นในร้านซึ่งจะได้กำไรสูงกว่า

5) การกำหนดราคาแยกตามกลุ่มผู้บริโภค (Pricing by Type of Customer)

การกำหนดราคาตามกลุ่มผู้บริโภค เนื่องจากลูกค้าแต่ละกลุ่มมีความสามารถในการจ่ายเงินไม่เท่ากัน เช่น แบ่งตามเชื้อชาติ อาชีพ หรืออายุ เช่น หากเป็นนักศึกษาจะมีส่วนลดให้

6) การกำหนดราคาตามช่วงเวลา (Time Pricing)

. การกำหนดราคาที่แตกต่างกันตามเงื่อนไขเวลาในการซื้อ เช่น ร้านขายขนมจะตั้งราคาช่วงก่อนปิดร้านในราคาลดพิเศษ เช่น หลังช่วงเวลา 20.00 น. จะลด ราคา 50% เพื่อเป็นการระบายสินค้าเป็นการสร้างภาพพจน์ที่ดีให้กับทางร้านว่าจำหน่ายแต่ของสดใหม่ทุกวัน ไม่มีของตกค้าง

7) การกำหนดราคาตามทำเลที่ตั้ง (Location Pricing)

การกำหนดราคาให้ต่างกันตามทำเลหรือตามสถานที่ เช่น ร้านอาหารกำหนดราคาสูงกว่าปกติในสาขาที่ตั้งอยู่ในทำเลที่มีบรรยากาศภาพพจน์ดีซึ่งจะมีค่าเช่าพื้นที่สูงด้วย

8) การกำหนดราคาสำหรับการสั่งซื้อล่วงหน้า (Forward Dating)

การให้ส่วนลดหรือราคาพิเศษสำหรับสั่งซื้อล่วงหน้าตามเวลาที่ผู้ขายกำหนด ทำให้ผู้ขายสามารถวางแผนผลิตสินค้าหรือบริการตามความต้องการได้อย่างมีประสิทธิภาพ การทราบความต้องการล่วงหน้าช่วยลดความเสี่ยงจากการสั่งวัตถุดิบมาผลิตสินค้า การให้ลูกค้าได้จองสินค้าไว้โดยจ่ายเงินล่วงหน้าจะช่วยลดความเสี่ยงและทำให้ได้รับเงินสดล่วงหน้ามาใช้หมุนเวียนได้

9) กลยุทธ์ราคาชุดของผลิตภัณฑ์ (Product Set Pricing)

การกำหนดราคารวมให้ต่ำลงสำหรับผู้ซื้อทั้งชุด เช่น ร้านอาหารจัดชุดอาหารที่รวม เครื่องดื่ม พร้อมของหวานในราคาซึ่งถูกกว่าการซื้อแยก (ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ , 2561)

ในปัจจุบันลูกค้ามักจะเปรียบเทียบราคาสินค้าชนิดเดียวกันจากหลายแหล่งรวมทั้งจากช่องทางออนไลน์ทำให้ต้องพิจารณาการตั้งราคาให้มีกำไรให้เหมาะสมกับภาวะตลาด ไม่ตั้งราคาสูงจนเกินไป หากอยู่ในภาวะตลาดที่มีการแข่งขันสูงแม้จะตั้งราคาต่ำก็ไม่ควรตั้งราคาให้ต่ำจนขาดทุน สำหรับสินค้าที่ตั้งใจผลิตเป็นสินค้าที่ให้ความรู้สึกถึงคุณภาพที่สูงกว่าปกติ สำหรับลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง

ควรตั้งราคาให้สูงกว่าคู่แข่งโดยดึงจุดเด่นหรือความพิเศษที่สินค้ามีเหนือคู่แข่งออกมาแสดงให้ลูกค้ารับรู้และทำให้ลูกค้ารู้สึกภาคภูมิใจเมื่อซื้อและใช้สินค้า หากตั้งราคาต่ำเกินไปลูกค้าจะรู้สึกไม่เชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าเนื่องจากลูกค้าไม่เชื่อว่าของดีราคาถูกนั้นมีอยู่จริง

3. Place กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้งและช่องทางการจัดจำหน่าย

ทำเลที่ตั้งและช่องทางการจัดจำหน่ายมีความสำคัญมากแม้ว่าผลิตภัณฑ์จะมีคุณภาพดีเพียงใดหากผู้บริโภคไม่ทราบแหล่งซื้อและไม่สามารถจะจัดหามาได้เมื่อเกิดความต้องการ ผลิตภัณฑ์นั้นก็ไม่สามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้ ช่องทางการจัดจำหน่ายคือวิธีการส่งผลิตภัณฑ์สินค้าให้ถึงมือลูกค้าหรือผู้บริโภคโดยควรคำนึงถึงความรวดเร็ว ความปลอดภัย ความแม่ยำและการรักษาคุณภาพเป็นสำคัญ หัวใจของการจัดจำหน่ายคือทำให้ได้ยอดขายมากขึ้น ควรรู้กลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ เช่น หากเป็นประเภทสินค้าระดับบนควรวางขายในห้างสรรพสินค้าหรือร้านค้าในย่านที่ลูกค้ามีกำลังซื้อสูง นอกจากนี้ยังรวมถึงการเลือกรูปแบบการขายผ่านตัวแทน ช่องทางออนไลน์ พ่อค้าคนกลาง เป็นต้น (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม , 2563)

4. Promotion กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย ในปัจจุบันที่มีการแข่งขันสูง การส่งเสริมการขายจึงมีบทบาทสำคัญมากยิ่งขึ้น เป็นวิธีการเพื่อแจ้งข่าวสารเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการและจูงใจตลาดซึ่งอาศัยกระบวนการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ เพื่อสร้างทัศนคติให้ข้อมูลชักจูงใจหรือ การตอกย้ำเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์และแบรนด์ รวมทั้งเพื่อให้เกิดอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงความเชื่อทัศนคติ ความรู้สึกและพฤติกรรมการซื้อของผู้ซื้อ การส่งเสริมการตลาดโดยทั่วไปจะมุ่งเน้นให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจในตัวสินค้ามากยิ่งขึ้น กระตุ้นให้ลูกค้าเกิดความต้องการสินค้าในช่วงเวลานั้นโดยการเสนอผลประโยชน์ให้กับลูกค้า เช่น การจัดโปรโมชั่นลดแลกแจกแถมหรือวิธีอื่นที่เหมาะสม จากโจทย์ที่ผู้ประกอบการต้องตอบให้ได้ว่าจะขายให้ได้จำนวนมากได้อย่างไร การส่งเสริมการขายจึงเป็นอีกวิธีที่มีบทบาทสำคัญในการแก้ปัญหานี้ โดยกิจกรรมต่าง ๆ ที่จะบอกลูกค้าให้ทราบถึงลักษณะของสินค้าที่เราจำหน่ายและดึงดูดใจลูกค้ามีหลายวิธี เช่น การโฆษณาทางสื่อต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบภาพยนตร์โฆษณา โปสเตอร์ โฆษณาทางวิทยุหรือสื่อออนไลน์ ซึ่งต้นทุนของช่องทางการโฆษณาไม่เท่ากันแม้ปัจจุบันค่าใช้จ่ายในการลงโฆษณาจะถูกลงแต่ควรให้เนื้อหาโฆษณากระชับตรงใจผู้บริโภคเป็นที่จดจำโดดเด่นจนสามารถเป็นกระแสยิ่งทำให้ประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น การส่งเสริมการขาย เช่น การลดแลก แจก แถม หรือการจัดกิจกรรมชิงรางวัลเพื่อกระตุ้นความสนใจของลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ควรมีการแนะนำหรือสาธิตสินค้าเพื่อจูงใจและแสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพของสินค้าให้ลูกค้าได้สัมผัสพบเห็นด้วยตนเอง รวมถึงการมีบริการหลังการขาย เช่นการซ่อมบำรุงตรวจสอบประจำปีหรือการรับประกันสินค้าเพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าได้ในระยะยาวต่อไป (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2563)

5. People กลยุทธ์ด้านบุคคลหรือพนักงานขาย

การขายเป็นศิลปะในการชักจูงและโน้มน้าวใจลูกค้า สามารถเปลี่ยนพฤติกรรมภายในของลูกค้าทั้งความรู้สึกนึกคิด ความนิยม ความพึงพอใจ เป็นต้น นักขายที่ดีต้องมีคุณสมบัติความรอบรู้หลายประการ เช่น พื้นฐานการขาย จิตวิทยาในการปรับตัวเข้าหาลูกค้า การเตรียมตัวก่อนขายและการปฏิบัติหลังการขาย เป้าหมายสำคัญคือการขายที่มีประสิทธิภาพและมีศิลปะเพื่อสร้างความประทับใจให้ลูกค้า หน้าที่หลักของพนักงานขาย อธิบายได้ดังนี้

5.1 หน้าที่หลักของพนักงานขาย

1) วิเคราะห์คู่แข่งขันและสภาวะของตลาด ติดตามการเคลื่อนไหวของคู่แข่งขันเพื่อหาจุดเด่นหรือข้อได้เปรียบในการขาย

2) กำหนดเป้าหมาย เพื่อให้ทำงานได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้ด้วยการแบ่งเป้าหมายออกเป็นหลายมิติ เช่น ตั้งเป้าหมายให้ขายได้มากกว่า 2 ล้านภายในระยะเวลา 1 เดือนโดยศึกษาข้อมูลในอดีตนำมาเปรียบเทียบกับความเป็นไปได้ในอนาคต

3) วางแผนและวางกลยุทธ์ทางการตลาด กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง กลยุทธ์การลดต้นทุน กลยุทธ์การขยายตลาดใหม่ กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ กิจกรรมส่งเสริมการขายและวางแผนงานอื่นเพื่อกระตุ้นยอดขาย

4) สร้างยอดขาย และขยายตลาดขยายฐานลูกค้าเพื่อเพิ่มยอดขาย

5) แก้ปัญหาข้อโต้แย้งเกี่ยวกับการขาย (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2564)

6. Process กลยุทธ์ด้านกระบวนการ

ในช่วงที่สภาพเศรษฐกิจประเทศไทยและทั่วโลกเกิดการชะลอตัว กำลังการซื้อของผู้บริโภคลดลงทำให้ภาคธุรกิจล้วนแต่ประสบปัญหา ในยุคที่เศรษฐกิจถดถอยเช่นนี้ควรหันมาวิเคราะห์ข้อมูลและสภาพแวดล้อมทั้งภายในองค์กรและภายนอกที่ส่งผลกระทบแล้วนำมาพัฒนาเป็นแนวทางเพื่อดึงดูดใจผู้บริโภค โดยเฉพาะกับผู้บริโภคยุคใหม่ที่ชอบความแปลกใหม่ ทันสมัย เร้าใจ มีอัตลักษณ์ความเป็นตัวตนสูงและต้องการความสะดวกรวดเร็วทันใจ พัฒนากลยุทธ์เพื่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกคนอยู่รอดไปด้วยกัน วางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อให้ธุรกิจการค้าประสบความสำเร็จ

ปัจจุบันการแข่งขันทางธุรกิจเข้มข้นขึ้น ต่างพยายามสร้างลูกค้ารายใหม่ขึ้นมาอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างผลกำไรสำหรับการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยการสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมในการปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าเดิมอย่างต่อเนื่อง เพื่อรักษายอดขายปัจจุบันและความเชื่อมั่นในตัวสินค้า ต้องอาศัยกระบวนการเกี่ยวกับการบริหารความต้องการลูกค้า (Customer Requirement Management : CRM) เพื่อสร้างปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน โดยมุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ กระบวนการตามหลักการของ CRM มีดังต่อไปนี้

1. การสร้างฐานข้อมูลของลูกค้า (Database Creation)

2. การวิเคราะห์ฐานข้อมูลของลูกค้า (Database Analysis)

3. การสร้างระบบบริหารการขาย (Sale Management Systematic)

4. การสร้างระบบบริหารด้านการตลาด (Marketing Management Systematic)

5. การสร้างระบบศูนย์บริการข้อมูล (Call Center Systematic)

แนวความคิดเกี่ยวกับการประยุกต์ใช้กลยุทธ์ CRM ตามรูปแบบเงื่อนไขความสัมพันธ์ต่างๆ แบ่งออกได้เป็น 4 รูปแบบ ดังต่อไปนี้

1. รูปแบบความสัมพันธ์ด้วยสิ่งตอบแทน (Reward Model) เป็นแนวคิดการให้สิ่งตอบแทนกับพฤติกรรมของลูกค้า โดยจัดโปรแกรมการให้สิ่งตอบแทนอย่างต่อเนื่องช่วงระยะเวลาหนึ่ง

2. รูปแบบความสัมพันธ์ตามเงื่อนไขสัญญา (Contractual Model) เป็นรูปแบบความสัมพันธ์ตามเงื่อนไขพันธะสัญญากับลูกค้า

3. รูปแบบความสัมพันธ์ด้วยการเพิ่มคุณค่า (Value-added Model) เป็นรูปแบบความสัมพันธ์กับลูกค้าด้วยผลประโยชน์เพิ่มเติมจากผลประโยชน์เดิมที่ได้รับ

4. รูปแบบความสัมพันธ์ด้วยการให้ความรู้เฉพาะด้าน (Educational Model) สำหรับรูปแบบความสัมพันธ์นี้ คือการให้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า

แนวความคิด CRM อาจไม่ใช่แนวคิดที่เหมาะสมกับธุรกิจทุกประเภท ธุรกิจบางประเภทอาจไม่จำเป็น สิ่งสำคัญอยู่ที่การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2563)

7. Physical Evidence/Environment and Presentation กลยุทธ์ด้านกายภาพและสิ่งแวดล้อม

คุณสมบัติและความรอบรู้หลายประการ เช่น พื้นฐานการปฏิบัติหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการขายโดยตรง จิตวิทยาในการปรับตัวเข้าหาลูกค้า การเตรียมตัวก่อนปฏิบัติงานขายและการปฏิบัติภายหลังสิ้นสุดการขาย ที่ผู้ประกอบการค้าขายต้องให้ความสำคัญ นอกจากกิจการจะมีสินค้าที่พร้อมขายมีลูกค้ามุ่งหวังเป็นเป้าหมายสำคัญ มีบุคลากรที่ปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพ และมีศิลปะการขายเพื่อสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าเพื่อให้กิจการค้าขายอยู่รอดมั่นคงและยั่งยืน อธิบายดังนี้

การแสดงลักษณะทางกายภาพและการนำเสนอให้กับลูกค้าเป็นรูปธรรม โดยการพยายามสร้างคุณภาพทั้งด้านกายภาพและรูปแบบของสินค้าและบริการเพื่อสร้างคุณค่าให้กับลูกค้าไม่ว่าจะเป็นด้านการแต่งกายสะอาดเรียบร้อย การเจรจาสุภาพอ่อนโยนและการให้บริการที่รวดเร็วหรือมอบผลประโยชน์ด้านอื่นที่ลูกค้าควรได้รับ รวมถึงการสร้างสรรค์หรือเทียบได้กับ Packaging ของสินค้าสามารถสร้างความน่าเชื่อถือความไว้วางใจและความประทับใจให้กับลูกค้าด้วย เป็นปัจจัยหรือประสบการณ์ที่ลูกค้าจะได้รับจากการซื้อสินค้า เช่น การมองเห็น การได้กลิ่น การได้ยิน การรับรู้ และความรู้สึกทางร่างกาย เป็นต้น เป็นสิ่งที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้ในเวลาอันรวดเร็วแค่เพียงตาเห็นเท่านั้น เทคนิคที่จะทำให้ลูกค้าประทับใจและตัดสินใจกลับมาซื้อสินค้าอีกครั้ง สิ่งที่ทำให้สินค้าส่งต่อไปยัง

ผู้บริโภคได้ต้องอาศัยสิ่งสำคัญที่มีผลต่อการขาย คือก่อนการขายสินค้าควรเตรียมความพร้อมเพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า การคำนึงถึงสภาพแวดล้อมของภายใน เช่น การตกแต่งร้านให้มีสภาพบรรยากาศที่ดีมีสภาพอากาศถ่ายเทสะอาดถูกสุขลักษณะและภายนอกร้านมีการจัดบริเวณที่จอดรถสะดวกสบายสำหรับลูกค้า รวมไปถึงในบริเวณที่ตั้งของการผลิตนั้นที่ต้องคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรอย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์และศักยภาพมากที่สุด ซึ่งปัจจุบันทั่วโลกต่างให้ความสำคัญต่อการรักษาสิ่งแวดล้อมและตระหนักถึงการแก้ไขปัญหาสิ่งแวดล้อมเพิ่มมากขึ้นเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนโดยการใช้ทรัพยากรอย่างชาญฉลาดและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ไม่ทำลายทรัพยากรของชุมชนนั้นโดยมีการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบเพื่อให้มีทรัพยากรใช้ได้อย่างเพียงพอสำหรับรุ่นต่อ ๆ ไป

การส่งมอบคุณค่าของสินค้าและการเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าให้แก่ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าสามารถเปรียบเทียบผลประโยชน์ที่จะได้รับ ลูกค้าบางรายเลือกซื้อสินค้าคุณภาพดี บางรายเลือกซื้อสินค้าจากราคาสมเหตุสมผล บางรายเลือกซื้อสินค้าโดยการเปรียบเทียบระหว่างคุณภาพและราคา คุณค่าจึงมีผลกระทบต่อความภักดีของลูกค้าและการเพิ่มขึ้นของรายได้ การพัฒนาคุณค่าควรพัฒนาดังนี้ 1) การพัฒนาสินค้าใหม่ 2) การตั้งราคา 3) การแบ่งส่วนตลาด ส่วนรูปแบบของคุณค่าที่แสดงในลักษณะของความต้องการคือ 1) ด้านการปฏิบัติงาน 2) ด้านอารมณ์ 3) ด้านการเปลี่ยนแปลงชีวิต 4) ด้านผลกระทบต่อสังคม (รศ.ดร.สืบชาติ อันทะไชย, 2560 : 12)

นอกจากกลยุทธ์ทางการตลาดแล้วหลักการสำคัญอีกประการคือ “ธรรมาภิบาล” หมายถึง หลักการกำกับดูแลกิจการ (CG: Good Corporate Governance) ซึ่งหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีที่ควรนำมาเป็นแนวทางปฏิบัตินั้นต้องอาศัยหลักธรรมาภิบาลที่สากลยอมรับเพื่อสร้างความเชื่อมั่นว่ายึดหลักความยุติธรรมโปร่งใสตรวจสอบได้ในการกำกับดูแลโดยคำนึงถึงผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่ายที่เป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจะได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมกัน หลักธรรมาภิบาลมีความสำคัญต่อการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า อธิบายได้ดังต่อไปนี้

2.5.2 แนวคิดหลักธรรมาภิบาล

เป็นตัวชี้วัดได้ดีส่วนหนึ่งที่นำมาปรับปรุงพัฒนาให้เป็นที่น่าเชื่อถือ สามารถทำให้ผู้ประกอบการค้านั้นมั่นคงยิ่งขึ้น จากอดีตพบว่าบริษัทมหาชนที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์จะมีกิจการมั่นคงยืนยาวสามารถอยู่ได้เป็นร้อยปี เหตุผลเนื่องจากบริษัทเหล่านี้มีการบริหารองค์กรอย่างมืออาชีพ ยึดหลักธรรมาภิบาลที่ดีซึ่งมีนักลงทุนที่มิใช่เฉพาะในประเทศไทยแต่ยังรวมถึงนักลงทุนจากต่างประเทศที่มีความเชื่อมั่นว่าบริษัทมหาชนที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ยึดหลักธรรมาภิบาลที่ดีทำให้นักลงทุนเกิดความมั่นใจกล้าเข้ามาลงทุนกับบริษัทในประเทศไทย การมีความเชื่อมั่นในบริษัทที่มีธรรมาภิบาลที่ดีจะสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับองค์กรได้ เหตุที่หลักธรรมาภิบาลทำให้เกิดความยั่งยืนได้หมายถึงต้องเริ่มจากการจัดโครงสร้างขององค์กรให้มีความโปร่งใสมีความยุติธรรมต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย สามารถที่จะตรวจสอบได้ว่าการบริหารจัดการเป็นไปด้วยความโปร่งใสยุติธรรมเมื่อองค์กร

ได้รับความไว้วางใจทำให้ดำเนินกิจการไปแบบถูกต้อง “ธรรมาภิบาล” หรือหลักการกำกับดูแลกิจการจึงเป็นหลักที่เข้ามาช่วยสร้างความมั่นใจให้องค์กร เป็นแนวปฏิบัติให้ผู้บริหารนำไปดำเนินการหลักปฏิบัติเหล่านี้ทำให้ทำงานแบบมืออาชีพ ยุติธรรม โปร่งใส ไม่เอาเปรียบและตั้งใจที่จะทำให้มีความเจริญเติบโตมีความยั่งยืน

ปัจจุบัน ประเทศไทยให้ความสำคัญกับการพัฒนาที่มั่นคง ยั่งยืน โดยได้บรรจุแนวคิดดังกล่าวไว้ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (2560-2564) ในปี พ.ศ. 2558 ประเทศสมาชิกองค์การสหประชาชาติ (United Nations: UN) ได้ร่วมลงนามรับรอง “วาระการพัฒนาที่ยั่งยืน พ.ศ.2573” และได้กำหนดเป้าหมายเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน 17 ข้อ (17 Sustainable Development Goals: SDGs) เพื่อใช้เป็นทิศทางการพัฒนาตั้งแต่เดือนกันยายน 2558 - สิงหาคม 2573 ครอบคลุมระยะเวลา 15 ปี โดยมีหลักแนวคิดสำคัญในการพัฒนาประเทศอย่างยั่งยืนเมื่อทุกประเทศมีการพัฒนาไปด้วยกัน ทั้งนี้ เพื่อให้สามารถขับเคลื่อนเศรษฐกิจการค้าของประเทศไทยให้มีความอยู่ดีกินดี กระทรวงพาณิชย์จึงได้ดำเนินการกำหนดแผนงานโครงการ ทั้งที่เป็นกรอบยุทธศาสตร์ระยะยาว ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561-2580) เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย อนาคตประเทศไทยในปี 2580 “ประเทศไทยมีความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน” นอกจากนี้ ยังดำเนินโครงการเพื่อสร้างการรับรู้ความตกลงการค้าในกรอบต่าง ๆ นำไปสู่ยุคการค้า 4.0 อาทิ 1)พัฒนาผู้ประกอบการและเปิดประตูสู่โลก 2) การเพิ่มศักยภาพบุคลากรส่วนท้องถิ่นสู่ท้องถิ่น 4.0 3)การส่งเสริมและสร้างความเชื่อมั่นการค้าการลงทุนพิชิตชัยชายแดนใต้ 4)การค้าเสรีเพื่อยกระดับเกษตรกรไทยก้าวสู่ Smart Enterprise 5) การสนับสนุนการดำเนินงานของศูนย์บริการประชาชนกระทรวง พาณิชย์ระดับจังหวัดเพื่อสนับสนุนนโยบาย Thailand 4.0 และ6) การจัดอบรมให้ความรู้ DTN Consultation Day เป็นต้น เป็นวาระแห่งชาติโดยมีเป้าหมายสำคัญคือการสร้างความยั่งยืนต่อการยกระดับรายได้ของประชากรซึ่งภาคธุรกิจการค้าต้องปรับตัว เช่น การลงทุนในด้านเทคโนโลยีเพิ่มเติม หรือ การสร้างทักษะให้แก่พนักงานในภาคการเงินการลงทุน นักลงทุนทั่วโลกต่างสนใจเลือกลงทุนในบริษัทที่มีการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนในด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (Environmental, Social and Governance: ESG)

ภาครัฐของนานาประเทศทั่วโลก ต่างตื่นตัวเรื่องการพัฒนาที่ยั่งยืน หลังจากที่องค์การสหประชาชาติ (United Nations: UN) ได้ประกาศเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals: SDGs) เมื่อปีพ.ศ. 2558 สหภาพยุโรปได้มุ่งขับเคลื่อน SDGs โดยการนำเสนอข้อตกลง ยุโรปสีเขียว (European Green Deal) ในปีพ.ศ. 2562 ไปกำหนดเป็นแผนงานที่จะเปลี่ยนแปลงให้ระบบเศรษฐกิจของสหภาพยุโรปมีความทันสมัย เพิ่มประสิทธิภาพในการใช้ทรัพยากรและเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน โดยข้อตกลงสีเขียว (Green Deal) ครอบคลุมแผนปฏิบัติการเศรษฐกิจหมุนเวียนฉบับใหม่ (Circular Economy Action Plan) ที่กำหนดมาตรการเพื่อให้ภาคธุรกิจการค้า หน่วยงานภาครัฐและผู้บริโภคยอมรับและปรับตัวสู่แนวคิดเพื่อความยั่งยืนมากยิ่งขึ้น

ยกตัวอย่างเช่น ประเทศเนเธอร์แลนด์ได้ประกาศว่าจะผลักดันโครงการเพื่อให้เนเธอร์แลนด์กลายเป็นประเทศเศรษฐกิจหมุนเวียน 100% ภายในปี พ.ศ. 2593 (A circular economy in the Netherlands by 2050) โดยกำหนดมาตรการและกลยุทธ์ที่จะดำเนินการเพื่อจัดการวัตถุดิบผลิตภัณฑ์และบริการให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เช่น การนำวัสดุและทรัพยากรรีไซเคิลมาใช้ในธุรกิจก่อสร้าง เป็นต้น ประเทศอิตาลีตามรายงานของ Circular Economy Network 2020 ซึ่งดำเนินการโดยมูลนิธิอิตาลีเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืนระบุว่าปี 2563 อิตาลีมีการใช้งบประมาณจำนวนมากควบคู่ไปกับการออกมาตรการต่าง ๆ สอดคล้องกับข้อตกลงสีเขียว เช่น การจัดตั้งกองทุนการลงทุนสาธารณะเพื่อส่งเสริมโครงการนวัตกรรมด้านความยั่งยืน เศรษฐกิจหมุนเวียนการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน การลดคาร์บอนและการลดการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ เป็นต้น

ในส่วนของประเทศไทยได้มีการประกาศแผนยุทธศาสตร์การ ขับเคลื่อนประเทศไทยด้วย BCG Model พ.ศ. 2564-2569 ซึ่งมีจุดเริ่มต้นจากการที่กระทรวงการอุดมศึกษาวิทยาศาสตร์วิจัยและนวัตกรรม (อว.) เล็งเห็นปัญหาการพัฒนาเศรษฐกิจในอดีตของไทยว่ามีการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรไม่เต็มประสิทธิภาพและ “ทำมากได้น้อย” จึงมีแนวคิดที่จะเปลี่ยนรูปแบบการพัฒนาประเทศให้เป็น “ทำน้อยได้มาก” โดยประยุกต์ใช้ความรู้เทคโนโลยีและนวัตกรรมอย่างชาญฉลาด รวมถึงการตระหนักรู้ของผู้บริโภคว่ามีส่วนในการสร้างผลกระทบและมีส่วนในการกำหนดทิศทางของตลาดได้คือจุดเริ่มต้นสำคัญในการสร้างความเปลี่ยนแปลง ซึ่งกระทรวงพาณิชย์เป็นองค์กรหนึ่งที่มีบทบาทในการดำเนินงานพัฒนาที่ยั่งยืน ค.ศ. 2030 ในการนำประเทศไปสู่ความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืนตามที่คณะรัฐมนตรีได้มีมติแต่งตั้ง “คณะกรรมการเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน (กพย.)” เพื่อทำหน้าที่กำหนดนโยบาย กรอบทิศทางและยุทธศาสตร์การพัฒนาที่ยั่งยืนของประเทศให้มีความสมดุลทั้งในมิติด้านเศรษฐกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างบูรณาการให้ประเทศไทยสามารถบรรลุเป้าหมาย “มั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน” การมีพัฒนาขับเคลื่อนเศรษฐกิจการค้าให้ประสบผลสำเร็จด้วยการบูรณาการร่วมกันทุกภาคส่วนเพื่อนำประเทศไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนตามกรอบยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี

ดังนั้นการมีหลัก “ธรรมาภิบาลที่ดี” จึงเป็นหัวใจสำคัญที่จะพัฒนาสู่ความยั่งยืนมั่นคง ทั้งนี้สิ่งที่จะบ่งบอกว่าสินค้ามีคุณภาพดี คงทนคือหลักการกำกับดูแลกิจการหรือหลักธรรมาภิบาลที่จะเป็นตัวชี้วัดได้ดีส่วนหนึ่งซึ่งสามารถนำมาปรับปรุงพัฒนาขึ้นให้เป็นที่เชื่อถือทำให้ผู้เกี่ยวข้องทั้งหลายเกิดความมั่นใจและสบายใจ เมื่อมีผู้มาลงทุนย่อมหมายความว่าการค้านั้นมีความเจริญเติบโตมีความยั่งยืนมั่นคงได้ต่อไป จากหลัก“ธรรมมาภิบาล”นี้ทำให้ทราบได้ว่าการประกอบ “การค้า”นั้นจำเป็นต้องมีหลักปฏิบัติที่จะทำการค้าอย่างเป็นธรรมเพื่อส่งเสริมให้กิจการ “การค้า” มีความเจริญเติบโตอย่างมั่นคงได้เช่นกัน ในที่นี้จึงขอเสนอหลักปฏิบัติตามหลักธรรมคือ “หลักมงคลสูตร” ที่มีความเกี่ยวข้องกับการค้าขายเพื่อส่งเสริมการค้าให้มั่นคงคือการไม่คาดหวังการพึ่งพาสิ่งศักดิ์สิทธิ์หรือ “วัตถุมงคล” ตามความเชื่อของบุคคลทั่วไป แต่เป็นการลงมือปฏิบัติตามหลักธรรมที่เป็นมงคลเพื่อ

ส่งเสริมให้เกิดความก้าวหน้าได้อย่างแท้จริง เรียกว่าเป็น "มงคลชีวิต" เป็นหลักปฏิบัติที่สามารถทำได้ในชีวิตประจำวัน เพื่อพัฒนาพฤติกรรมภายในจิตใจของผู้ค้าขายให้ดำเนินกิจการไปอย่างมีประสิทธิภาพมีความมั่นคงสามารถรักษากิจการไว้ได้อย่างยั่งยืน ยาวนาน ดังจะกล่าวในบทที่ 3

2.6 สรุปการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า

ความมั่นคงทางการค้า คือ สภาพความต่อเนื่องและทนทานในการดำเนินการธุรกิจการค้าที่ยืนยาวสามารถที่จะมั่นใจได้ว่าจะเก็บรักษากิจการค้านั้นไว้ได้อย่างยั่งยืน เมื่อมีความมั่นคงทางการค้าจะทำให้คุณภาพชีวิตที่ดี กล่าวคือทำให้เกิดรายได้เพิ่มมากขึ้นเพียงพอสำหรับนำมาใช้จ่ายในการดำรงชีวิต การส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงต้องสร้างด้วยตนเองและเรียนรู้วิธีรักษาความมั่นคงให้เพิ่มพูนมากยิ่งขึ้น จึงควรให้ความสำคัญและเรียนรู้อยู่ตลอดเวลาเพื่อจัดการและรับมือกับปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นได้อย่างทันท่วงทีจึงจะเรียกได้ว่าเป็นการค้าที่มั่นคง เมื่อมีความมั่นคงทางการค้าเกิดขึ้นจะมีบทบาทสำคัญต่อการยกระดับความเป็นอยู่ของมนุษย์ในสังคมทำให้เกิดการพึ่งพาอาศัยกันอย่างเป็นระบบและมีบทบาทต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจของประเทศ ประชาชนมีช่องทางเลี้ยงชีพมีรายได้เพียงพอแก่ความจำเป็นพื้นฐานได้แก่ปัจจัย 4 โดยไม่มีหนี้สิน รวมทั้งมีหลักประกันรายได้สำหรับการดำรงชีวิตในอนาคต การพัฒนาและรักษาระบบการค้าให้มีความเจริญ มั่นคง ต้องอาศัยกลยุทธ์ต่าง ๆ มาปฏิรูป ผู้ประกอบการที่ประสบผลสำเร็จจะต้องเรียนรู้การจัดทำแผนธุรกิจมีกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อกำหนดอนาคตและดำเนินการให้สำเร็จตามเป้าหมาย

ระบบเศรษฐกิจเกิดภาวะการแข่งขันและการอยู่รอด ดังนั้นการพัฒนาการค้าให้สามารถดำรงอยู่ได้นั้นจำเป็นต้องอาศัยแนวคิดทางการตลาดสมัยใหม่เพื่อสร้างโอกาสในการขายให้ได้มากที่สุด โดยจะต้องสร้างแรงกระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดแรงจูงใจจนกระทั่งตัดสินใจซื้อสินค้า โดยต้องตอบสนองต่อความต้องการและมีความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งหลักการวางกลยุทธ์ทางตลาดเป็นกุญแจสำคัญที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ (กรรณิการ์ เนาวแสงศรี , 2560 : 2)

การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดควรทำความเข้าใจถึงความต้องการของผู้บริโภคที่มีรูปแบบการดำรงชีวิตเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว เช่น ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีที่มีความทันสมัย ความเปลี่ยนแปลงเป็นสังคมเมืองขนาดใหญ่ที่มีวัฒนธรรมและสภาพเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างฉับพลัน หากสามารถวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้องและรวดเร็วได้ทันกับความต้องการของผู้บริโภค ย่อมได้เปรียบในการครอบครองพื้นที่ทางการตลาดสามารถขยายฐานความต้องการของผู้บริโภคในตลาดได้มากขึ้นสามารถทำการตลาดได้อย่างยั่งยืน สอดคล้องกับแนวคิด “กลยุทธ์การตลาดสมัยใหม่ 7Ps” ซึ่งประเทศที่พัฒนาแล้วส่วนใหญ่ใช้ขับเคลื่อนเศรษฐกิจ โดยใช้หลักการตลาดช่วยจัดสรรทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพสามารถทำให้ธุรกิจการค้าประสบความสำเร็จ และมีคุณภาพชีวิตดีขึ้น โดยคำนึงถึงการเติบโตทางเศรษฐกิจสังคมและสิ่งแวดล้อมควบคู่กันไป เพื่อนำไปสู่

เป้าหมายพัฒนาโลกที่ดีกว่าเดิม ให้ความสำคัญทั้งด้านรายได้ (Profit) , โลกที่อาศัยอยู่ (Planet) และผู้คน (People) ทำให้ภาคธุรกิจการค้าสามารถขับเคลื่อนไปสู่เส้นทางการเติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน 7Ps Marketing Mix เป็นกลยุทธ์ที่เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจที่ Philip Kotler ผู้นำการตลาดยุคใหม่กล่าวว่าเป็นเครื่องมือทางการตลาดที่สามารถควบคุมได้ สามารถนำมาใช้เพื่อตอบสนองความพึงพอใจและความต้องการของลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) สถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) บุคคล (People) กระบวนการ (Process) และลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) สรุปความสำคัญของแต่ละ P มีดังต่อไปนี้

2.6.1 Product ด้านผลิตภัณฑ์

ต้องมีการปรับปรุงสินค้าหรือบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายโดยเน้นถึงการสนองความต้องการของผู้บริโภค การเพิ่มหรือลดชนิดของสินค้าในสายผลิตภัณฑ์ ลักษณะของผลิตภัณฑ์ในเรื่องคุณภาพและประสิทธิภาพ สี ขนาด รูปทรง การให้บริการประกอบการขาย การรับประกัน วางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ปัจจุบันผู้บริโภคให้ความสนใจและพิถีพิถันในการเลือกซื้อสินค้ามากขึ้น บทบาทของบรรจุภัณฑ์จึงมีความสำคัญ นอกจากนี้ต้องกำหนดตราสินค้าและเครื่องหมายการค้าอย่างชัดเจน

2.6.2 Price ด้านการกำหนดราคา

กำหนดราคาให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ต้องใช้กลยุทธ์ในการตั้งราคาที่ทำให้เกิดการยอมรับจากตลาดเป้าหมายและสู้กับคู่แข่งขันได้ นอกจากนี้ต้องคำนึงถึงกฎข้อบังคับทางกฎหมายที่มีผลกระทบต่อราคาด้วย พิจารณาถึงการยอมรับของลูกค้าในคุณค่าของผลิตภัณฑ์ว่าสูงกว่าราคาผลิตภัณฑ์นั้นรวมทั้งต้นทุนการผลิตสินค้าค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ผู้ซื้อยอมรับราคาที่ตั้งขึ้นมา

2.6.3 Place ด้านทำเลที่ตั้ง หรือการจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้ต้องพิจารณาว่าที่ไหน เมื่อไหร่และโดยใครที่จะเสนอขายสินค้าให้ การกระจายสินค้าสู่ผู้บริโภค การเลือกใช้วิธีการขนส่ง (Transportation) ที่เหมาะสมในการขนส่งต้องคำนึงว่าวิธีใดเหมาะสมที่สุด มีต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายที่ต่ำ ส่งทันเวลา การจัดเก็บรักษาสินค้า (Storage)

2.6.4 Promotion ด้านการส่งเสริมการตลาด

วัตถุประสงค์เพื่อให้ลูกค้าทราบว่ามีผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายมาสู่ตลาด สามารถชักชวนและเตือนความทรงจำของผู้บริโภคให้เลือกซื้อสินค้าได้ ซึ่งต้องศึกษากระบวนการติดต่อสื่อสาร (Communication Process) เพื่อให้เข้าใจถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้รับกับผู้ส่งโดยใช้เครื่องมือสำคัญในการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ การขายโดยใช้พนักงาน (Personal Selling) เชิญชวนและเสนอแนะการโฆษณาการส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) ที่กระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการในตัวสินค้าในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การแจกของตัวอย่าง แจกคูปอง การเผยแพร่และประชาสัมพันธ์

(Publicity and Public Relation) เพื่อสร้างชื่อเสียงและภาพพจน์แต่เน้นที่วัตถุประสงค์ของการให้บริการแก่สังคมด้วย (Social Objective) เนื่องจากความอยู่รอดของธุรกิจขึ้นอยู่กับการยอมรับของกลุ่มผู้บริโภคในสังคม หากมีความคิดแสวงหาแต่ผลประโยชน์ไม่คำนึงถึงสังคมย่อมเป็นสาเหตุในการขัดขวางการเจริญเติบโตของธุรกิจได้

2.6.5 People ด้านบุคคลหรือพนักงานขาย

การขายเป็นศิลปะในการชักจูงโน้มน้าวใจลูกค้าเป็นการเปลี่ยนพฤติกรรมภายในให้เกิดความต้องการ ดังนั้นนักขายที่ดีต้องมีคุณสมบัติความรู้พื้นฐานการขายและจิตวิทยาในการปรับตัวเข้าหาลูกค้า การเตรียมตัวก่อนขาย เป็นศิลปะการขายเพื่อสร้างความประทับใจให้ลูกค้า

2.6.6 Process ด้านกระบวนการหรือกลยุทธ์

แนวทางหรือกลยุทธ์เพื่อดึงดูดใจผู้บริโภค โดยเฉพาะกับผู้บริโภคยุคใหม่ที่ทันสมัย สะดวกรวดเร็วทันใจ การพัฒนากลยุทธ์เพื่อทำให้องค์กรและพนักงานทุกคนในองค์กรอยู่รอดถือเป็นการปรับตัวให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ การปรับตัวควรเริ่มทำอย่างมีหลักการและการวางแผน

2.6.7 Physical Evidence ด้านกายภาพและสิ่งแวดล้อม

สิ่งที่เป็นรูปธรรมที่สามารถมองเห็นหรือรับรู้ได้รวมถึงสิ่งต่าง ๆ ที่แวดล้อมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการค้า ไม่ว่าจะเป็นร้านค้าหรือสถานที่ในการให้บริการ ซึ่งกิจการและลูกค้ามีปฏิสัมพันธ์กัน สิ่งต่าง ๆ ที่จับต้องได้ช่วยอำนวยความสะดวกเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมภายนอก (Facility exterior) เช่น การออกแบบและรูปลักษณ์ภายนอกอาคาร ป้ายบอกทางเข้า ป้ายชื่อของกิจการและที่จอดรถ ตลอดจนสภาพแวดล้อมภายใน (Facility interior) เช่น การออกแบบและตกแต่งภายในอาคาร อุปกรณ์ คุณภาพของอากาศภายในตัวสถานที่

การทำธุรกิจการค้าในยุคปัจจุบัน เป็นยุคแห่งการเปลี่ยนแปลงถือเป็นความท้าทายเพื่อให้ธุรกิจยังสามารถอยู่รอดและเติบโตได้อย่างยั่งยืน หัวใจการทำธุรกิจการค้าคือ “ใส่ใจลูกค้า” การไม่หยุดพัฒนาแม้ความต้องการของลูกค้าเปลี่ยนแปลงไป ความสำเร็จคือสิ่งที่ต้องการดังนั้นต้องทำอย่างตั้งใจและมีหลักการโดยการปลูกฝังนิสัยและสร้างจิตสำนึกให้เป็นผู้ค้าที่มีทัศนคติที่ดีเพื่อเสริมสร้างกิจการค้าให้ประสบความสำเร็จ การทำธุรกิจที่การค้าดีจึงต้องรู้ว่ากลุ่มลูกค้าคือกลุ่มใดเมื่อเห็นสินค้าแล้วรู้สึกมีคุณค่าสมควรแก่ราคาที่จะซื้อ เมื่อลูกค้าถูกใจการซื้อซ้ำก็จะตามมาธุรกิจการค้าก็จะไปรอด ซึ่งธุรกิจการค้าต้องนำเสนอด้าน “คุณค่า” ไม่ใช่ด้าน “ราคา” สินค้าหรือบริการที่เข้าไปตอบโจทย์ชีวิตลูกค้าได้แล้วควรจะมอบคุณค่าให้กับลูกค้าทำให้ลูกค้าเชื่อใจและไว้วางใจเป็นลูกค้าประจำ ผู้ประกอบกิจการค้าต้องเรียนรู้และปรับปรุงอย่างต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจการค้า การเตรียมตัวที่จะต้องพบกับการขาดทุนหรือล้มละลายและหายไป อย่ากลัวว่าจะล้มเหลวความล้มเหลวเป็นโอกาสที่จะทำให้ได้เรียนรู้นำเอาความล้มเหลวนี้มาเป็นประสบการณ์ และแก้ไขให้ดีขึ้นได้ในอนาคต ธุรกิจการค้าที่ประสบความสำเร็จหลายรายล้วนเคยล้มเหลวมาแล้ว การฟื้นตัวให้เร็วหาก

ผิดพลาด ควรคิดในแง่ดีและนำความผิดพลาดนั้นมาวิเคราะห์และเรียนรู้เพื่อที่จะพัฒนาต่อไป ประกอบกับการตัดสินใจที่รวดเร็วเร็วเพื่อโอกาสที่ดีหากมีสิ่งดีที่จะทำให้ธุรกิจพัฒนาไปได้ และไม่ผัดวันประกันพรุ่งหรือรอที่จะลงมือทำ พยายามรักษาคุณภาพให้ดีที่สุดเพื่อพัฒนาไปสู่ความสำเร็จ นอกจากนี้สิ่งสำคัญคือการรักษาคุณธรรม เพื่อการทำงานที่น่าเชื่อถือในการทำธุรกิจการค้าแบบตรงไปตรงมาเพื่อรักษามาตรฐานที่ดีและเป็นที่ยอมรับของลูกค้าเพื่อความยั่งยืนและมั่นคง โดยการใช้หลักกลยุทธ์ 7Ps Marketing Mix เป็นกลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างครอบคลุมและมีประสิทธิภาพมากขึ้น นักการตลาดที่มีคุณภาพจะให้ความสำคัญกับกลยุทธ์นี้ เพื่อช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จในยุคปัจจุบัน หลักกลยุทธ์ 7Ps ช่วยให้ธุรกิจการค้าสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างครอบคลุมและมีประสิทธิภาพมากขึ้นเพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับผู้บริโภค ได้ดังนี้ กลยุทธ์ P (1) Product คือ ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าและบริการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในเรื่องของการใช้งานและคุณค่าคือตัวสินค้าและบริการที่ไม่ใช่แค่คุณภาพหรือตรงกลุ่มเป้าหมายเท่านั้น แต่รวมถึงการทำสินค้าที่สื่อถึงภาพลักษณ์ได้ชัดเจน เพื่อให้สินค้าเป็นที่ต้องการและตอบโจทย์กับลูกค้าได้จริง กลยุทธ์ P (2) Price คือ ราคา ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในเรื่องของความสามารถในการใช้จ่าย คือราคาที่ผู้ประกอบการใช้เป็นรูปแบบหลักในการตั้งราคาสินค้าและบริการ ส่วนนี้ส่งผลกับผู้บริโภคโดยตรงต่างมองหาสินค้าคุณภาพดีในราคาที่คุ้มค่าและเต็มใจที่จะจ่าย กลยุทธ์ P (3) Place คือ ช่องทางการจัดจำหน่าย ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในเรื่องของความสะดวกในการเข้าถึงสินค้าและบริการต่าง ๆ อีกหนึ่งปัจจัยที่ช่วยให้กลยุทธ์การตลาดมีประสิทธิภาพคือสถานที่ในการกระจายสินค้ายิ่งหลากหลายช่องทางยิ่งง่ายและดีต่อลูกค้าซึ่ง ในยุคดิจิทัลในปัจจุบันการวางสินค้าตามห้างอาจไม่เพียงพอควรมีหน้าเว็บไซต์ที่ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าได้ง่าย กลยุทธ์ P (4) Promotion คือ การส่งเสริมการขาย ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในเรื่องของการสร้างการรับรู้และการกระตุ้นการซื้อของผู้บริโภค การใช้สื่อต่าง ๆ สื่อสารกับผู้บริโภคและผู้ที่เกี่ยวข้องกับสินค้า เช่น การทำโฆษณาบนโซเชียลมีเดียทุกช่องทางไม่ว่าจะเป็น Facebook, Instagram, หรือ Google การทำโปรโมชั่นต่าง ๆ สร้างแคมเปญหรือจ้าง Influencer การจัด Event ที่เกี่ยวกับตัวสินค้า กลยุทธ์ P (5) People คือ บุคลากร ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในแง่ของการสร้างประสบการณ์ที่ดีในการบริการ คลอบคลุมทั้งพนักงานในองค์กรและบุคคลที่มีส่วนร่วมตั้งแต่กระบวนการตัดสินใจซื้อและหลังการซื้อสินค้าของผู้บริโภค เนื่องจากมีพฤติกรรมคาดหวังที่จะได้รับมากกว่าเดิม การคัดเลือกพนักงานที่เหมาะสมกับตำแหน่งจึงสำคัญ เช่น การคัดเลือกพนักงาน การอบรมให้ความรู้ และการบริการหลังการขาย กลยุทธ์ P (6) Process คือ กระบวนการ ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในแง่ของความสะดวกและรวดเร็วในการใช้บริการ คือขั้นตอนหรือกระบวนการที่ใช้วิธีสร้างความประทับใจให้ลูกค้าได้มากที่สุด เช่น การบริการที่รวดเร็วทันใจ การพัฒนาตัวสินค้าและหน้าเว็บไซต์หรือมาตรฐานของสินค้าหรือการให้บริการ กลยุทธ์ P (7)

Physical Evidence คือ หลักทางกายภาพตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเรื่องของบรรยากาศและสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการตัดสินใจซื้อ ประสบการณ์ที่ลูกค้าจะได้รับจากการซื้อสินค้า เช่น การมองเห็น การได้กลิ่น การได้ยิน การรับรู้และความรู้สึกทางร่างกาย สร้างความน่าเชื่อถือ ความประทับใจให้กับลูกค้าได้ เช่น การแต่งกายและท่าทางการพูดของพนักงาน การตกแต่งร้าน แนวคิดดังกล่าวมาข้างต้นเป็นกลยุทธ์ที่ดีในการดำเนินธุรกิจการค้าเพื่อให้การดำเนินงานอย่างถูกวิธี พร้อมตั้งรับความเสี่ยงต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นเพื่อให้ธุรกิจการค้าประสบความสำเร็จ หลักการต่าง ๆ เหล่านี้ถือเป็นคุณสมบัติที่ดีของผู้ประกอบการ การผลิตสินค้าเพื่อความมั่นคงทางธุรกิจอย่างยั่งยืนคือความซื่อสัตย์คือการผลิตสินค้าต้องทำให้มีคุณภาพเหมาะสมกับราคาคือกระบวนการผลิตสินค้าและตัวสินค้าต้องเป็นประโยชน์ต่อสาธารณะและเป็นที่ยอมรับของสาธารณะคือต้องผลิตสินค้าด้วยคุณภาพที่ดีเสมอต้นเสมอปลาย การบริหารบุคลากรประเด็นที่เจ้าของกิจการพึงปฏิบัติต่อบุคลากรหรือลูกจ้าง กล่าวคือต้องเลือกใช้คนให้ถูกกับงานตรงกับความสามารถและให้ผลตอบแทนให้เหมาะสมกับความสามารถรวมถึงต้องรักษาพยาบาลยามเจ็บไข้และให้ได้รับสวัสดิการที่เหมาะสม นอกจากนี้ยังต้องให้การพัฒนาศักยภาพของบุคลากรให้มากขึ้นโดยให้โอกาสได้ทดลองงานใหม่ที่น่าท้าทายและให้การสนับสนุนให้ได้รับตำแหน่งหน้าที่ที่สูงขึ้น ประเด็นที่บุคลากรหรือลูกจ้างพึงปฏิบัติต่อเจ้าของกิจการหรือนายจ้างคือทำงานตรงเวลาสม่ำเสมอและทำอย่างเต็มที่เต็มกำลังความสามารถไม่อู้งาน นอกจากนี้ต้องไม่ฉ้อโกงหรือลักขโมยทรัพย์ ในการบริหารการตลาดจึงต้องมีหลักพุทธธรรมกำกับไว้เป็นหลักปฏิบัติเพื่อให้เกิดการพัฒนาก้าวหน้าไปสู่ความมั่นคง ซึ่งความมั่นคงของมนุษย์เริ่มต้นด้วยความมั่นคงปลอดภัยด้านร่างกายเป็นฐานให้ชีวิตดำรงอยู่ได้อย่างมั่นคงทางจิตใจและมั่นคงทางสังคม (พลสรรค์ สิริเดชนนท์, 2561 : 162)

เมื่อการดำเนินธุรกิจการค้าต้องเผชิญกับความท้าทาย นำมาซึ่งความเสี่ยงและโอกาส ดังนั้น ธุรกิจการค้าจึงต้องปรับตัวและพัฒนาตนเองอยู่เสมอเพื่อให้สามารถอยู่รอดและเติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน “การส่งเสริมการค้าไปสู่ความมั่นคง” จึงเป็นเรื่องสำคัญที่ธุรกิจการค้าต้องบูรณาการและขับเคลื่อนอย่างเป็นรูปธรรมจึงจะสามารถทำให้การค้าให้ประสบความสำเร็จมีความมั่นคงได้ในระยะยาว โดยมุ่งเน้นการสร้างความต้องการของผู้บริโภคเป็นหลักอย่างต่อเนื่อง โดยการวางแผนกำหนดกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับกระแสการดำเนินชีวิต (Life style) ของผู้บริโภคเพื่อให้สินค้าหรือบริการนั้นกลายเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตประจำวันที่ผู้บริโภคได้นึกถึงเสมอ ทำให้ธุรกิจการค้าได้รับประสิทธิภาพสูงสุดมีความมั่นคงสามารถดำรงกิจการค้าให้อยู่รอดต่อไปได้ เพื่อความเข้าใจกลยุทธ์การตลาดขั้นพื้นฐานที่ทำให้การค้าประสบความสำเร็จและมั่นคงอธิบายสรุปได้ตามแผนภูมิที่ 1.7 ดังนี้



แผนภูมิที่ 1.7 กลยุทธ์การตลาด 7Ps เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า

การพัฒนาคุณภาพชีวิตเป็นการสร้างรากฐานของระดับการดำรงชีวิตให้ดีขึ้น โดยการให้ความรู้การฝึกฝนด้านคุณธรรมร่วมกับการส่งเสริมการประกอบอาชีพการค้าให้มีความมั่นคง ทำให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด (Stakeholders) สามารถอยู่ร่วมกันในสังคมอย่างมีความสุขคือเป้าหมายหลักในการพัฒนาคุณภาพชีวิตเพื่อให้พึ่งพาตนเองได้ โดยจุดเริ่มต้นของการพัฒนาคุณภาพชีวิตคือเริ่มจากการพัฒนาตนเองก่อนและจึงพัฒนาไปสู่ความสัมพันธ์ที่ดีในครอบครัวแผ่ขยายกว้างออกไปในสังคมและโลกด้วย ความมั่นคงทางการค้าจึงเกี่ยวกับปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก ปัจจัยภายในคือส่วนของการวางแผนการทำงานของตนเองที่เป็นไปตามระบบเป็นไปตามความถูกต้องในเรื่องของสติปัญญา การเชื่อมโยงที่มีระบบระเบียบเป็นความสามารถเฉพาะตัวในการที่จะทำการค้าอย่างมีความรู้ความเข้าใจ เป็นผู้รู้ทิศทางทุกมิติ ส่วนปัจจัยภายนอกคือปัจจัยที่มาจากส่วนอื่นไม่ว่าจะเป็นเรื่องคู่แข่งขัน คู่ค้า ความผันผวนหรือเสถียรภาพทางเศรษฐกิจการค้า ซึ่งปัจจัยภายนอกเหล่านี้อาจควบคุมไม่ได้จึงต้องมีการป้องกันความเสี่ยงไว้ด้วย การค้าถือเป็นความเสี่ยงจึงต้องป้องกันความเสี่ยงไว้ทั้ง 2 องค์ประกอบ เนื่องจากมีผลต่อความมั่นคง ตัวอย่างปัจจัยภายใน เช่น ด้านสุขภาพร่างกายอาจเกิดอุบัติเหตุหรือเหตุที่ไม่คาดฝัน ปัจจัยภายนอก ได้แก่ ความเปลี่ยนแปลงหรือผลกระทบจากโรคภัย

หรือสถานการณ์ไม่ปลอดภัยต่าง ๆ การทำการค้าได้อย่างมั่นคงจึงควรมีวิธีการป้องกันความเสี่ยงไว้ด้วยการปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ซึ่งเป็นหลักที่ใช้ได้กับทุกมิติ ตั้งแต่มิติในการศึกษาหาความรู้ มิติในการดำรงชีวิตทุกสาขาอาชีพไม่เพียงแต่การค้าเพียงอย่างเดียวหรือแม้แต่มิติของการพัฒนาคุณธรรมในตนเองจนกระทั่งถึงการบรรลุธรรมในพระพุทธศาสนาจึงเรียกว่า “มงคล” คือการพัฒนาความก้าวหน้าหรือสร้างคุณค่าที่เป็นพลังขับเคลื่อนทำให้เกิดมีความเจริญมากยิ่งขึ้น สรุปลักษณะของกลยุทธ์พื้นฐานในการประกอบการค้าเพื่อส่งเสริมให้มีความมั่นคงดังที่กล่าวมาข้างต้น ประกอบด้วยหลักการที่สำคัญ คือ การมีทำเลดี การมีความพร้อมในตัวผู้ประกอบการ การใส่ใจต่อสังคมส่วนรวม การมีศีลธรรม และความสนใจศึกษาธรรมะด้วยการค้านั้นจึงจะประสบความสำเร็จมีความมั่นคงได้

ดังนั้นการค้าที่ดีควรตั้งอยู่บนพื้นฐานของศีลธรรม เนื่องด้วยมนุษย์ยังคงมีความต้องการแสวงหาวัตถุเพื่อตอบสนองความต้องการของตนเองอย่างต่อเนื่อง การทำการค้าด้วยความตระหนักรู้ถึงคุณค่าที่แท้จริงของการบริหารจัดการค้าให้เกิดการพัฒนาก้าวหน้าอย่างยั่งยืน เพื่อดำเนินกิจการค้าให้อยู่รอดมั่นคงได้อย่างยาวนาน การนำ “หลักมงคลสูตร” มาเป็นตัวเสริมให้เกิดการพัฒนาเจริญก้าวหน้าเพื่อสร้างศรัทธาและใช้สติปัญญาในการดำเนินชีวิตและนำมาปรับใช้เพื่อค้ำจุนกิจการค้าให้ไปถึงเป้าหมายแห่งความสำเร็จ การจะทำการค้าให้มั่นคงได้จึงต้องมีหลักการหรือกลยุทธ์วิธีการที่ดีเพื่อทำการค้าให้ประสบความสำเร็จอย่างมั่นคง ซึ่งจะแสดงการประยุกต์ใช้กับหลักการพัฒนาความก้าวหน้าคือ “หลักมงคลสูตร” เพื่อเสริมสร้างให้เกิดความมั่นคงในบทต่อไป

บทที่ 3
หลักมงคลสูตรในพระพุทธศาสนา

มนุษย์เราสัมผัสและผูกพันกับอาชีพค้าขายอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะในฐานะของผู้ซื้อหรือผู้ขาย การเห็นแต่ผลประโยชน์ของตนเองหรือธุรกิจเป็นหลักจะทำให้การทำธุรกิจการค้ามีความเจริญรุ่งโรจน์ในช่วงระยะแรกเท่านั้น แต่ในระยะยาวอาจทำให้ต้องปิดกิจการลงเนื่องจากการบริหารงานที่ผิดพลาด ตามหลักการไม่ว่ายุคสมัยใดคุณสมบัติที่สำคัญของผู้ที่จะทำธุรกิจการค้า คือ มีความจริงใจ เชื่อถือได้ มีความซื่อสัตย์ รับผิดชอบ รักษาผลประโยชน์ของลูกค้า มีความขยัน อดทน มีบุคลิกภาพดี สุภาพอ่อนน้อม ฯลฯ การค้าไม่ว่าในรูปแบบใดจะเกิดขึ้นคู่กับเทคโนโลยีที่มีการพัฒนาอย่างไม่หยุดยั้ง หากการแข่งขันใช้เพียงกลยุทธ์เพื่อให้ได้มาซึ่งลูกค้า โดยไม่คำนึงถึงคุณธรรม ธุรกิจการค้านั้นก็จะตั้งอยู่ไม่ยืนนานหากธุรกิจการค้าที่นำหลักธรรมมาปรับใช้ควบคู่กันไปเพื่อส่งเสริมให้กิจการค้ามั่นคงต่อเนื่องอยู่อย่างยั่งยืนนานได้ ในที่นี้จึงขอนำหลักธรรม “มงคลสูตร” ที่มีความเกี่ยวข้องกับการค้ามาประยุกต์ให้เกิดความมั่นคง หลักพุทธธรรมในมงคลสูตรเป็นคำสอนที่พระพุทธเจ้าตรัสเรียกว่า “มงคล” คำว่า “มงคล” หมายถึง เหตุแห่งความเจริญด้วยสมบัติทุกประเภทคือสิ่งที่ทำให้บุคคลประสบความเจริญทั้งทางโลกและทางธรรม ผู้ที่ปฏิบัติตามหลักมงคลสูตรที่พระพุทธองค์ได้ทรงวางแบบแผนไว้จะประสบผลสำเร็จ เป็นหลักสูตรที่ได้รับการพิสูจน์ตลอดเวลายาวนานกว่า 2,600 ปี (ผศ.ดร.อำพล บุดดาสาร, 2561: 97)

มงคลสูตรนั้นผู้ที่จะได้รับผลจะต้องน้อมนำหลักธรรมที่พระสัมมาสัมพุทธเจ้าทรงแนะนำมาปฏิบัติฝึกฝนอบรมตนเอง เป็นการประกอบเหตุแห่งความเจริญก้าวหน้าทั้งทาง กาย วาจาและใจ ตั้งแต่ระดับเบื้องต้น เบื้องกลางและเบื้องสูง เพื่อให้เกิดสติปัญญาสามารถหลีกเลี่ยงเหตุแห่งความเสื่อมทั้งหลายตลอดจนความชั่วบาปต่าง ๆ จึงจะส่งผลให้ชีวิตประสบความสุขความเจริญก้าวหน้า หรือแม้กระทั่งการประกอบอาชีพในชีวิตประจำวัน เพื่อเป็นแนวทางในการส่งเสริมความมั่นคงการค้ามาเป็นกรอบการพิจารณาดังประเด็นต่อไปนี้

3.1 ความหมายของหลักมงคลสูตร

3.2 ที่มาและความสำคัญของหลักมงคลสูตร

3.3 หมวดหมู่หลักมงคลสูตร

3.4 หลักการปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร

3.5 หลักมงคลสูตรที่มีความสอดคล้องกับความมั่นคงทางการค้า

3.6 สรุปหลักมงคลสูตรในพระพุทธศาสนา

3.1 ความหมายของมงคลสูตร

มงคลสูตร พระไตรปิฎกเล่มที่ 25 พระสุตตันตปิฎกเล่มที่ 17 ขุททกนิกาย ขุททกปาฐะ-ธรรมบท-อุทาน-อิติวุตตกะ-สุตตนิบาต (มหามกุฏราชวิทยาลัย , 2546 : 3 - 4)

มงคล 38 คือ สิ่งที่ทำให้มีโชคดี ธรรมอันนำมาซึ่งความสุขความเจริญ (blessings) เรียกเต็มว่าอุดมมงคลคือมงคลอันสูงสุด (พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ.ปยุตฺโต), 2546 : 353)

มงคล คือ ทางก้าวหน้าคือเหตุที่นำมาซึ่งความเจริญ ดังนั้นคำว่ามงคลชีวิตจึงรวมความได้ว่าคือเหตุแห่งความสุขและความเจริญก้าวหน้าของชีวิต เป็นสูตรที่พระสัมมาสัมพุทธเจ้าแสดงไว้เป็นข้อควรประพฤติปฏิบัติมี 38 ประการ (พระมหาสมชาย ฐานวุฑฺโฒ ภิกขุ, 2547 : 1)

มงคล หมายถึง เหตุที่ทำให้คนเจริญขึ้น มีฐานะดีขึ้น มีวิชาความรู้ดีขึ้นมียศ มีตำแหน่งสูงขึ้น ได้บรรลุความสำเร็จความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น เหล่านี้ล้วนแต่เป็นความหมายของคำว่ามงคลทั้งสิ้นในหนังสือมงคลชีวิตของ พันเอกปิ่น มุทุกันต์ อธิบดีกรมการศาสนาได้ให้ความหมายของคำว่ามงคลว่า “ทางก้าวหน้า” แต่คำแปลที่ลึกซึ้งกินใจทั้งบาลีเดิมและภาษาปัจจุบันแปลคำว่า “มงคล” หมายถึง “ทางพัฒนาชีวิต” (สิริคุตฺโต ภิกฺขุ ,2558 : 20)

มงคล คือ ทางก้าวหน้า ในพุทธศาสนาพระพุทธเจ้าได้ตรัสมงคลไว้ 38 ข้อ เรียงลำดับในทางปฏิบัติไว้อย่างเหมาะเจาะ หมายความว่า ชีวิตจิตใจของคนเราคนหนึ่ง ๆ นี้ สามารถก้าวหน้าไปไกลที่สุด 38 ชั้น และเป็นอันสุดทางแค่นั้น (พ.อ.ปิ่น มุทุกันต์, 2535 : 26)

มงคล [มงคน, มงคนละ-] น. หมายถึง เหตุที่นำมาซึ่งความเจริญ เช่น มงคล 38, สิ่งซึ่งถือว่าจะนำสิริและความเจริญมาสู่และป้องกันไม่ให้สิ่งที่เลวร้ายมากล้ำกราย , เรียกงานที่จัดให้มีขึ้นเพื่อความอยู่เย็นเป็นสุข เช่น งานทำบุญขึ้นบ้านใหม่ งานทำบุญวันเกิด ว่า งานมงคล (พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน , 2554)

มงคลสูตร (2) น. ชื่อพระสูตรที่สำคัญบทหนึ่งในพระพุทธศาสนาว่าด้วยมงคล 38 ประการ (พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน , 2554)

3.2 ที่มาของหลักมงคลสูตร

3.2.1 ที่มาของหลักมงคลสูตร

มงคลสูตร เป็นพระสูตรที่เกิดขึ้นด้วยอำนาจคำทูลถามของเหล่าเทวดา ที่มีความสงสัยในเรื่องมงคลว่าสิ่งใดเป็นมงคลแต่ไม่มีผู้ใดสามารถตัดสินได้ ปัญหาเรื่องมงคลนี้ได้กระจายไปยังหมู่เทวดาในหมื่นจักรวาล ต่อมาเทวดาชั้นสุทธาวาสทราบจิตของพวกมนุษย์จึงประกาศว่า “ผ่านไปอีก 12 ปี พระสัมมาสัมพุทธเจ้าจะเสด็จอุบัติขึ้นในโลกแล้วจะตรัสมงคล” เมื่อถึงเวลาดังกล่าว เทวดาชั้นดาวดึงส์จึงมาประชุมเข้าไปเฝ้าท้าวสักกะ ท้าวเธอจึงชวนเหล่าเทวดามาเข้าเฝ้าพระพุทธเจ้าฯ แล้วทูลถามปัญหาเรื่องมงคล พระพุทธองค์จึงตรัสมงคล 38 ประการ ด้วยคาถา 10 คาถา เป็นข้อปฏิบัติ

สำหรับคฤหัสถ์และบรรพชิต โดยเริ่มตั้งแต่เรื่องการคบคน พระองค์ทรงแนะนำให้เลือกคบ ตรัสการไม่คบคนพาลก่อนเพื่อป้องกันโทษที่จะเกิดขึ้นจากการคบคนพาลและจะได้รับประโยชน์อย่างไรบ้าง จนกระทั่งถึงเรื่องจิตที่ไม่เศร้าโศกจิตไม่มีกิเลสซึ่งเป็นดุจธุลีและจิตเกษมเป็นมงคลข้อสุดท้าย เมื่อพระพุทธองค์ตรัสมงคล 38 ประการจบลง เทวดาจำนวนแสนโกฏิบรรลุธรรมเป็นพระอรหันต์ มนุษย์และเทวดาจำนวนนับไม่ถ้วนต่างก็บรรลุธรรมเป็นพระโสดาบัน ฉะนั้น มงคล 38 ประการนี้ จึงเหมาะสำหรับทั้งคฤหัสถ์และบรรพชิต เพื่อนำไปเป็น แนวทางในการดำเนินชีวิต ประพฤติปฏิบัติตนในแนวทางของมงคลที่พระพุทธองค์ทรงตรัสสอนไว้ เพื่อให้บรรลุผลคือความสำเร็จและความเจริญในชีวิตของแต่ละบุคคล (พระมหาธิติพงศ์ อุตฺตมปญฺโญ, 2563 : (ก))

จากคัมภีร์มังคลัตถทีปนี พระสิริมังคลาจารย์ นักปราชญ์ชาวเชียงใหม่เป็นผู้แต่งขึ้นในราวพุทธศักราช 2020 – 2100 โดยท่านได้รวบรวมเนื้อหาที่เป็นสาระจากแหล่งที่มาต่าง ๆ มากมาย ไม่ว่าจะเป็นจากพระบาลีไตรปิฎก อรรถกถา ฎีกา อนุฎีกา คัมภีร์สัททาวิเสส ซึ่งเป็นคัมภีร์กลุ่มพื้นฐานพระไตรปิฎก เช่น ไวยากรณ์ วุตโตทัย เป็นต้น โดยนำพระบาลีจากพระไตรปิฎก เล่มที่ 25 มงฺคลสุตฺตปาลิประมาณหนึ่งหน้ามาอธิบายขยายความเป็นที่ยอมรับของนักปราชญ์ทางพุทธศาสนาฝ่ายเถรวาทนานาประเทศ เป็นหนังสือที่มีคำอธิบายอ้างอิงหลักฐานจากแหล่งต่าง ๆ พร้อมทั้งยกตัวอย่างประกอบจึงเป็นหนังสือที่มีประโยชน์ต่อพุทธบริษัท ภิกษุและสามเณรอย่างยิ่ง (พระมหาธิติพงศ์ อุตฺตมปญฺโญ, 2563 : (ค))

มงคลสูตร เป็นสูตรหนึ่งในคัมภีร์ขุททกปาฐะ ในพระสุตตันตปิฎก เป็นพระพุทธภาษิตที่พระพุทธเจ้าทรงแสดงไว้เป็นภาษาบาลีจำนวน 11 คาถา มีความยาวเพียง 22 บรรทัด เริ่มตั้งแต่คาถาที่ขึ้นต้นว่า **อเสวนา จ พาลานำ** เป็นต้น ไปจนถึงคาถาที่ขึ้นต้นว่า **ผุฏฐสฺส โลกธมฺเมหิ** ซึ่งมีความไพเราะทั้งเบื้องต้นท่ามกลางและที่สุด เป็นพุทธพจน์ว่าด้วยมงคล 38 ประการ อันเป็นสูตรพัฒนาการทางจิตแบบอมตะ เป็นคำสั่งสอนที่เสริมสร้างสังคมให้เจริญด้วย ศีล สมาธิ ปัญญา ตามหลักพระพุทธศาสนา แต่เนื่องด้วยพระสูตรนี้มีความย่อมาก ยากที่จะเข้าใจและนำมาปฏิบัติ เมื่อประมาณ พ.ศ. 906 พระพุทธโฆษจารย์ แห่งอินเดีย รจนาคัมภีร์อรรถกถาชื่อปรมัตถโชติกา อธิบายสูตรต่าง ๆ ในคัมภีร์ขุททกปาฐะ ท่านได้อธิบายเนื้อความในมงคลสูตรนี้ให้เข้าใจง่ายขึ้น ต่อมาเมื่อจุลศักราช 886 (พ.ศ. 2067) ท่านสิริมังคลาจารย์พระมหาเถระผู้เปรื่องปราดทางภาษาบาลีแห่งล้านนาไทยได้รจนาคัมภีร์มังคลัตถทีปนี ขึ้นเป็นภาษาบาลีนิยมเรียกตามภาษาไทยว่า มงคลทีปนี คัมภีร์นี้ได้อธิบายขยายความมงคลสูตรให้ความรู้ทั้งทางวรรณคดี ศัพท์ศาสตร์และหลักธรรมพร้อมทั้งมีอุทาหรณ์ประกอบคำอธิบายอย่างแจ่มแจ้ง นับเป็นคัมภีร์ที่ล้ำค่าคัมภีร์หนึ่งเป็นผลงานของคณะสงฆ์ไทยเป็นที่นิยมแพร่หลายในการศึกษาและปฏิบัติธรรม ต่อมาได้มีผู้รจนามงคลสูตรแปลพิสดารโดยแปลเป็นสำนวนเทศนาของพระครูสิริปัญญามุนี (อ่อน) ได้รจนาขึ้นโดยแปลถอดความจากบาลีมงคลสูตรอธิบายหลักธรรมยกอุทาหรณ์ประกอบคำอธิบายตามแนวคัมภีร์มังคลัตถทีปนีของท่านสิริมังคลาจารย์และคัมภีร์อื่น ส่วนสำนวนภาษาไทยปัจจุบันมีผู้รู้หลายท่านได้แต่งขึ้นโดยเฉพาะชั้นพระเถระมีอยู่

2 สำนวน คือ ของพระเดชพระคุณท่านเจ้าคุณพระอุบาลีคุณูปมาจารย์ (สิริจนฺโท จันทร์) วัดบรมนิวาสกับของเจ้าพระคุณสมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (จวน อุฏฐายี ป. 9) วัดมกุฏกษัตริยารามและผลงานของท่านผู้รู้อีกหลายท่าน เช่น พันเอกปิ่น มุทุกันต์ อาจารย์เกษม บุญศรี และเจ้าคุณพระเทพสิทธิมุนี (โชดก) วัดมหาธาตุ ฯ ซึ่งปัจจุบันเป็นสมเด็จพระสังฆราชเจ้าพระอริยวงศาคตญาณท่านเหล่านี้ได้แต่งไว้อย่างเรียบร้อยสวยงาม (สิริคุตฺโต ภิกฺขุ, 2558: 5)

เพื่อให้เกิดความเป็นมงคลแก่ชีวิตจะเกิดขึ้นได้ต้องมีการลงมือปฏิบัติ ฝึกฝนอย่างสม่ำเสมอให้เกิดเป็นนิสัยก่อให้เกิดความเจริญก้าวหน้าได้ พระสูตรนี้จึงเป็นแนวทางในการพัฒนาชีวิตมนุษย์ให้มีสมบูรณ์ เพื่อให้ชีวิตประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืนและมั่นคงตามเป้าหมายที่ มงคลสูตรจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนาชีวิต

3.2.2 ความสำคัญของหลักมงคลสูตรต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต

การพัฒนาคุณภาพชีวิตด้วยการปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ต้องศึกษาเรียนรู้และปฏิบัติให้ได้อย่างแท้จริงจึงจะสำเร็จได้ตามเป้าหมายซึ่งมีผลต่อการพัฒนาในด้านต่าง ๆ ได้แก่

1. แนวคิดทางจิตวิทยา (Psychology) ของมาสโลว์ เชื่อว่ากระบวนการพัฒนาชีวิตให้สมบูรณ์ต้องตอบสนองตามความต้องการเป็นลำดับขั้นจากพื้นฐานสู่ระดับที่สูงขึ้น ซึ่งต้องมีความเข้าใจโลกและตนเองอย่างถ่องแท้ด้วย ส่วนกระบวนการพัฒนาชีวิตตามแนวคิดสุขภาพองค์รวม (Holistic Health) เชื่อว่าสุขภาวะที่สมบูรณ์เกิดจากการพัฒนาองค์ประกอบทุกส่วนของชีวิตทั้งทางกายทางสังคมหรือสิ่งแวดล้อมทางจิตและทางจิตวิญญาณไปพร้อมกันอย่างสมดุล (ชูชาติ สุทธะ, 2562: 166)

2. แนวคิดทางพระพุทธศาสนาเถรวาท มนุษย์สามารถพัฒนาตนให้สมบูรณ์สูงสุดได้โดยการปฏิบัติตามกระบวนการพัฒนาชีวิตตามหลักมงคลสูตร แบ่งได้ 3 ระดับ คือการปฏิบัติในระดับเริ่มต้นประกอบด้วยมงคลข้อที่ 1-18 การปฏิบัติระดับกลาง ประกอบด้วยมงคลข้อที่ 19-30 และระดับสูงสุดคือการปฏิบัติเพื่อการสิ้นอาสวะกิเลสทั้งปวง ประกอบด้วยมงคลข้อที่ 31-38 (ชูชาติ สุทธะ , 2562: 166)

แนวคิดทางพระพุทธศาสนาเถรวาทมีการพัฒนาคุณภาพชีวิต 3 ระดับ ตามนัยยะมงคลสูตร มีกระบวนการพัฒนาชีวิตในแนวทางพระพุทธศาสนาเชิงพุทธบูรณาการ มี 3 ระดับ ได้แก่

ระดับต้น 5 ขั้นตอน 1)ปลูกมาตรฐานทางความคิด คือการไม่คบคนพาล การคบบัณฑิตและการบูชาบุคคลที่ควรบูชา 2)สร้างชีวิตบนปัจจัยพื้นฐาน คือการอยู่ในถิ่นที่สมควร ทำบุญมาก่อนและการตั้งตนชอบ 3)ฝึกตนให้มีความชำนาญ คือ ความเป็นพหูสูต การรอบรู้ในศิลปะ มีวินัยและกล่าววาจาสุภาษิต 4)การทำงานและบริหารครอบครัว คือการบำรุงมารดาบิดา การสงเคราะห์บุตร การสงเคราะห์ภรรยาและการทำงานไม่คั่งค้าง 5)สงเคราะห์มวลประชา คือให้ทาน การประพฤติธรรม การสงเคราะห์ญาติ และการทำงานไม่มีโทษ

ระดับกลาง 3 ขั้นตอน 1)ปรับสภาพจิตใจให้พร้อม คือละเว้นจากบาป สำรวมจากการดื่มน้ำเมา และไม่ประมาทในธรรม 2)น้อมนำธรรมะเบื้องต้น คือมีความเคารพ มีความถ่อมตน มีความสันโดษ มีความกตัญญูและฟังธรรมตามกาล 3)ค้นคว้าธรรมะเบื้องสูง คือมีความอดทน เป็นผู้ว่าง่าย การได้เห็นสมณะ และการสนทนาธรรมตามกาล

ระดับสูง 2 ขั้นตอน1) การมุ่งปฏิบัติเพื่อกำจัดกิเลส คือการบำเพ็ญตบะ การประพฤติพรหมจรรย์ การเห็นอริยสัจและการทำให้แจ้งซึ่งนิพพาน 2) ความเพียรถึงเขตจิตเกษมสุขสันต์นิรันดร คือมีจิตไม่หวั่นไหวในโลกธรรม มีจิตไม่เศร้าโศก มีจิตปราศจากิเลส และมีจิตเกษม

เมื่อพัฒนาทางกาย ศีล จิต ได้แล้วจึงพัฒนาปัญญาเพื่อให้เห็นสัจธรรมความเป็นจริงแห่งชีวิตโดยมีจุดมุ่งหมายสูงสุดคือโลกุตตระสุข ตามหลักธรรมทางพระพุทธศาสนาคือชีวิตที่เป็นอิสรภาพทางจิตใจ สามารถหลุดพ้นจากกิเลสจนบรรลุเป็นพระอรหันต์ได้ ดังนั้นการพัฒนาคุณภาพชีวิตให้สูงขึ้นด้วยการมี “สติ” ระลึกรู้เท่าทันความคิดหรืออารมณ์ที่เกิดขึ้นทุกขณะลดทอนกิเลสให้เบาบางลง จึงจะได้ชื่อว่าเป็นการพัฒนาชีวิตให้เป็นมงคล (ชูชาติ สุทธะ, 2559 : 165-166)

มงคลชีวิต เป็นหลักปฏิบัติที่สามารถปฏิบัติตามได้ด้วยตัวเอง ให้เกิดเป็นประโยชน์ได้ต่อมิตรสหาย ครอบครัวและสังคม ซึ่งเป็นหลักธรรมเบื้องต้นที่ทุกคนสามารถนำมาปรับใช้ในชีวิตประจำวัน ซึ่งพระสัมมาสัมพุทธเจ้าทรงจัดลำดับหมวดหมู่อย่างเป็นระบบให้สามารถนำไปปฏิบัติโดยเรียงลำดับจากระดับความง่ายไปจนถึงยาก ซึ่งสามารถแบ่งเป็นหมวดหมู่ได้ดังนี้

3.3 หมวดหมู่หลักมงคลสูตร

หมวดหมู่ที่สามารถนำไปปฏิบัติได้จากระดับเริ่มต้นที่มีความง่ายไปจนถึงระดับที่มีความยากมากขึ้น ซึ่งมงคลสูตรทั้ง 38 ประการ สามารถแบ่งได้เป็น 10 หมวดหมู่ (มหาวิทยาลัยธรรมกายแคลิฟอร์เนีย, 2550 : 3) ดังต่อไปนี้

1. หลักมงคลสูตร 5 หมู่แรก เป็นข้อปฏิบัติในชีวิตประจำวัน เป็นหลักปฏิบัติ 18 มงคลสูตรที่เกี่ยวข้องกับการครองตนหรือครองชีวิตให้มีความเจริญก้าวหน้าสามารถนำไปใช้ครอบคลุมถึงองค์กร ด้านธุรกิจการค้า ด้านสังคมและด้านการเมืองการปกครองให้เจริญก้าวหน้าประสบผลสำเร็จ

2. หลักมงคลสูตร 5 หมู่หลัง เป็นการฝึกจิตใจตนเองโดยตรง หากปฏิบัติตามหลักมงคลสูตรทั้ง 10 หมู่ได้แล้วจะสามารถพัฒนาตนเองจนบรรลุความเจริญก้าวหน้าถึง 3 ระดับมีความเจริญก้าวหน้าทั้งในโลกนี้โลกหน้าและการบรรลุมรรคผลนิพพาน (มหาวิทยาลัยธรรมกายแคลิฟอร์เนีย, 2550 : 8) ซึ่งอธิบายดังต่อไปนี้

3.3.1 หลักมงคลสูตร 5 หมู่แรก เป็นข้อปฏิบัติในการพัฒนาชีวิต ได้แก่

1. หลักมงคลสูตรหมู่ที่ 1 ฝึกให้เป็นคนดี ประกอบด้วยมงคลสูตรข้อที่ 1) ไม่คบคนพาล ข้อที่ 2) คบบัณฑิต ข้อที่ 3) บูชาบุคคลที่ควรบูชา

หลักการปฏิบัติ พัฒนานิสัยตนเองให้ดีก่อน ผู้ที่ต้องการจะเป็นคนดีต้องปฏิบัติดังนี้

1) ไม่คบคนพาล เป็นการป้องกันมิให้เห็นผิดและป้องกันมิให้ถูกกลั่นแกล้ง

2) คบบัณฑิต เป็นแบบอย่างในการถ่ายทอดนิสัยที่ดีและคุณธรรมต่าง ๆ มาสู่ตนเอง

3) บูชาบุคคลที่ควรบูชา บิดามารดาหรือผู้มีคุณธรรมเป็นแบบอย่างที่ดีให้ปฏิบัติตาม

2. หลักมงคลสูตรหมู่ที่ 2 สร้างความพร้อมในการฝึกตนเอง ประกอบด้วยมงคลสูตร ข้อที่ 4) อยู่ในถิ่นที่เหมาะสม ข้อที่ 5) มีบุญวาสนามาก่อน ข้อที่ 6) ตั้งตนไว้ชอบ

หลักการปฏิบัติ เนื่องจากการฝึกฝนของแต่ละบุคคลจะได้ผลลัพธ์ไม่เท่ากัน การสร้างศักยภาพความพร้อมจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการสนับสนุนการฝึกฝนตนเองให้ดียิ่งขึ้นได้ ดังนี้

1) อยู่ในถิ่นที่เหมาะสม หรือการเลือกประเทศที่เหมาะแก่การประกอบอาชีพ เช่น การค้าขาย เลือกสิ่งแวดล้อมให้เหมาะสมเพื่อสร้างโอกาสความเจริญก้าวหน้าหากมีสิ่งแวดล้อมรอบตัวดีจะสร้างโอกาสที่ดีต่าง ๆ ได้มากขึ้น

2) มีบุญวาสนามาก่อน คือ การกระทำความดีสะสมความดีไว้มามาก เช่น บุญเก่าที่ทำมาในอดีตชาติทำให้เป็นคนมีร่างกายแข็งแรงมีสติปัญญาเฉลียวฉลาดและมีไหวพริบปฏิภาณในการศึกษาเรียนรู้รวมถึงการทำงานให้เจริญก้าวหน้าได้อย่างรวดเร็ว ส่วนบุญใหม่ที่ทำในปัจจุบันชาตินี้สามารถสร้างได้ด้วยการตั้งใจขยันหมั่นเพียร การทำทานรักษาศีลและการเจริญภาวนาจะทำให้การฝึกฝนตนเองได้ง่ายและรวดเร็วยิ่งขึ้น

3) ตั้งตนไว้ชอบ ทั้งทางกายวาจาและใจ ตั้งเป้าหมายชีวิตที่ถูกต้องสุจริต ผู้ที่ตั้งตนชอบเมื่อมีเป้าหมายย่อมมีความกระตือรือร้นขวนขวายหาความรู้เพื่อบรรลุเป้าหมายได้อย่างเต็มที่

3. หลักมงคลสูตร หมู่ที่ 3 ฝึกตนให้เป็นคนมีประโยชน์ ประกอบด้วยมงคลสูตร ข้อที่ 7) เป็นพหูสูต ข้อที่ 8) มีศิลปะ ข้อที่ 9) มีวินัย ข้อที 10) มีวาจาสุภาษิต

หลักการปฏิบัติ ต้องฝึกให้เป็นคนที่มีประโยชน์แก่ตนเองและสังคมซึ่งมีคุณสมบัติดังนี้

1) เป็นพหูสูต คือ เป็นผู้ศึกษาเล่าเรียนและแสวงหาความรู้เพื่อให้เป็นคน " ฉลาดรู้ "

2) มีศิลปะ คือ การฝึกฝนตนเองให้นำความรู้มาปฏิบัติได้คือมีความ " ฉลาดทำ "

3) มีวินัย คือ การฝึกฝนตนเองให้เป็นคนมีวินัย เคารพกฎหมายระเบียบของคณะควบคุมตนเองให้นำความรู้ความสามารถไปใช้ในทางที่ถูกต้องคือมีความ " ฉลาดใช้ "

4) มีวาจาสุภาษิต คือ การฝึกฝนตนเองให้มีวาจาสุภาพควบคุมวาจา " ฉลาดพูด "

จากมงคลสูตรทั้ง 3 หมู่ ได้แก่ มงคลสูตรหมู่ที่ 1 ฝึกให้เป็นคนดี มงคลสูตรหมู่ที่ 2 สร้างความพร้อมในการฝึกตนเองและมงคลสูตรหมู่ที่ 3 การฝึกตนให้เป็นคนมีประโยชน์ รวมมงคลสูตรข้อที่ 1- 10 นี้เป็นการพัฒนาเตรียมตนเองให้พร้อม ดังนั้นจึงเริ่มจากการปฏิบัติต่อคนใกล้ตัวหรือคนในครอบครัวก่อน ดังนี้

4. หลักมงคลสูตร หมู่ที่ 4 บำเพ็ญประโยชน์ต่อครอบครัว ประกอบด้วยมงคลสูตร ข้อที่ 11) บำรุงบิดามารดา ข้อที่12) เลี้ยงดูบุตร ข้อที่13) สงเคราะห์ภรรยาสามี ข้อที่14) การทำงานไม่คั่งค้าง

หลักการปฏิบัติ ผู้ที่พัฒนาตนเองจนมีความสามารถพร้อมในการปฏิบัติ ดังนี้

1) บำรุงบิดามารดา คือ การมีความกตัญญูกตเวที บำรุงดูแลบิดามารดาให้ได้รับความสุขสบายทั้งทางด้านร่างกายและด้านจิตใจ

2) เลี้ยงดูบุตร คือ เลี้ยงดูให้บุตรเจริญเติบโตเป็นคนดีสร้างความภาคภูมิใจให้ได้

3) สงเคราะห์ภรรยาหรือสามี คือ สามีภรรยาจะต้องรู้จักวิธีการปฏิบัติซึ่งกันและกันด้วยความเคารพและให้เกียรติเป็นการสร้างสายสัมพันธ์ในครอบครัวให้มีความอบอุ่นและมีความสุข

4) ทำงานไม่คั่งค้าง คือ การปฏิบัติหน้าที่ของตนเองด้วยความรับผิดชอบให้ประสบผลสำเร็จเพื่อสร้างฐานะและเติมความรักความสามัคคีภายในครอบครัวให้มั่นคง

5. มงคลสูตร หมู่ที่ 5 บำเพ็ญประโยชน์ต่อสังคม ประกอบด้วยมงคลสูตร ข้อที่ 15) บำเพ็ญทาน ข้อที่ 16) ประพฤติธรรม ข้อที่ 17) สงเคราะห์ญาติ ข้อที่ 18) ทำงานไม่มีโทษ

หลักการปฏิบัติ เมื่อครอบครัวมีความสุขมีความอบอุ่นและมีฐานะที่มั่นคงแล้วยังมีหน้าที่บำเพ็ญประโยชน์ต่อสังคมด้วยการช่วยเหลือส่วนรวม โดยการปฏิบัติ ดังนี้

1) บำเพ็ญทาน คือ การให้ การสละทรัพย์สิ่งของที่เหมาะสมแก่ผู้ที่สมควรได้รับเป็นการกำจัดความตระหนี่และเป็นการสั่งสมบุญกุศลทำให้จิตใจสูงขึ้นเป็นการสร้างสันติสุขแก่สังคม

2) ประพฤติธรรม คือ การปฏิบัติตามกุศลกรรมบถ 10 แบ่งได้ 3 หมวด คือ

กายกรรม 3 คือ 1. ไม่ฆ่าหรือทำลายชีวิตผู้อื่น 2. ไม่ลักขโมยหรือยึดเอาทรัพย์ของผู้อื่นมาเป็นของตน 3. ไม่ประพฤติผิดในกาม

วจีกรรม 4 คือ 1. ไม่พูดเท็จ 2. ไม่พูดส่อเสียด 3. ไม่พูดคำหยาบ 4. ไม่พูดเพ้อเจ้อ

มโนกรรม 3 คือ 1. ไม่โลภอยากได้ 2. ไม่คิดพยาบาทปองร้าย 3. เห็นชอบตามธรรม ซึ่งการประพฤติธรรมเหล่านี้เป็นการบำเพ็ญประโยชน์แก่สังคมให้สมบูรณ์

3) สงเคราะห์ญาติ คือ การช่วยเหลือเครือญาติหรือแม้แต่เพื่อนมนุษย์ในสังคมให้สามารถเสริมสร้างความสามัคคีให้เกิดขึ้นได้

4) ทำงานไม่มีโทษ คือ การทำงานที่สุจริตและเป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม

3.3.2 หลักมงคลสูตร 5 หมู่หลัง เป็นฝึกอบรมจิตใจโดยเฉพาะจนกระทั่งหมดกิเลสบรรลุเป็นพระอรหันต์ (มหาวิทยาลัยธรรมกาย แคลิฟอร์เนีย, 2550: 12-16) ได้แก่

1. หลักมงคลสูตร หมู่ที่ 6 การเตรียมสภาพใจให้พร้อม ประกอบด้วยมงคลสูตร ข้อที่ 19) งดเว้นจากบาป ข้อที่ 20) สำรวมจากการดื่มน้ำเมา ข้อที่ 21) ไม่ประมาทในธรรม

หลักการปฏิบัติ การเตรียมสภาพจิตใจให้พร้อมเพื่อฝึกอบรมจิตใจให้มีคุณธรรมมากขึ้น และทำให้กิเลสเบาบางลงตามลำดับขั้น ดังนี้

1) งดเว้นจากบาป คือ การฝึกอบรมจิตใจงดและละเว้นจากการทำบาปโดยเด็ดขาด

2) สำรวมจากการดื่มน้ำเมา คือ งดเว้นจากของมึนเมาและสิ่งเสพติดทุกชนิดที่เป็นสาเหตุให้ขาดสติไม่สามารถฝึกอบรมจิตใจได้

3) ไม่ประมาทในธรรม คือ มีความรอบคอบ มีสติ ไม่ประมาทในการดำเนินชีวิตด้วยการสร้างบุญกุศลธรรมทั้งหลาย เพื่อให้มีความพร้อมในการพัฒนาจิตใจให้เจริญขึ้น

2. หลักมงคลสูตร หมู่ที่ 7 การแสวงหาธรรมะเบื้องต้น ประกอบด้วยมงคลสูตร ข้อที่ 22) มีความเคารพ ข้อที่ 23) อ่อนน้อมถ่อมตน ข้อที่ 24) สันโดษ ข้อที่ 25) กตัญญู ข้อที่ 26) ฟังธรรม

หลักการปฏิบัติ เมื่อเตรียมสภาพจิตใจพร้อมแล้วจึงแสวงหาธรรมะเบื้องต้น ดังต่อไปนี้

1) มีความเคารพ คือ การมีสัมมาคารวะ ตระหนักรู้ในคุณความดีและแสวงหาธรรมะจากผู้มีคุณธรรมเพื่อนำมาเป็นแบบอย่าง

2) มีความอ่อนน้อมถ่อมตน คือ รู้จักคุณค่าตนเองและน้อมรับความดีจากผู้อื่น

3) มีความสันโดษ คือ ความพอใจในสิ่งที่เรามีอยู่อย่างสมฐานะ การรู้จักพอประมาณมีความพอใจในตนเพื่อให้มีจิตใจสงบ

4) มีความกตัญญู คือ การตอบแทนผู้มีพระคุณหรือผู้อุปการะ เช่น บิดา มารดา ครูอาจารย์ รวมถึงการทำตนให้น่านับถือเพื่อให้ผู้อื่นเมตตาด้วย

5) ฟังธรรมตามกาล คือ การนำธรรมะขัดเกลาจิตใจ พัฒนาปรับปรุงแก้ไขให้ดียิ่งขึ้น

3. หลักมงคลสูตร หมู่ที่ 8 การแสวงหาธรรมะเบื้องสูง ประกอบด้วยมงคลสูตร ข้อที่ 27) มีความอดทน ข้อที่ 28) เป็นคนว่าง่าย ข้อที่ 29) เห็นสมณะ ข้อที่ 30) สนทนาธรรมตามกาล

หลักการปฏิบัติ เมื่อการฝึกอบรมจิตใจได้ดีขึ้นแล้วมีคุณธรรมเบื้องต้นจากการฟังธรรมตามกาล เพื่อคุณธรรมเบื้องสูงต่อไป โดยการปฏิบัติดังนี้

1) มีความอดทน คือ อดทนต่อความยากลำบาก อดทนต่อทุกขเวทนาความเจ็บปวดทางกายและใจรวมถึงอดทนต่ออำนาจกิเลส

2) เป็นคนว่าง่าย คือ มีความสงบน้อมรับฟังคำสั่งสอนจากผู้อื่นด้วยความยินดี

3) เห็นสมณะ คือ เมื่อเห็นความสงบของสมณะแล้วนำข้อปฏิบัติที่ดีงามของพระภิกษุผู้ทรงคุณธรรมที่มีความสงบกาย วาจา ใจ เป็นแบบอย่างและนำไปปฏิบัติตามให้เหมาะสม

4) สนทนาธรรมตามกาล คือ การได้สนทนาธรรมการเสวนาการปรึกษาหารือการแลกเปลี่ยนความรู้ในเรื่องของธรรมะรวมถึงการพูดเรื่องที่ให้แง่คิดดีงามในการดำเนินชีวิต

4. หลักมงคลสูตร หมู่ที่ 9 การฝึกปฏิบัติเพื่อกำจัดกิเลส ประกอบด้วยมงคลสูตร ข้อที่ 31) บำเพ็ญตบะ ข้อที่ 32) ประพฤติพรหมจรรย์ ข้อที่ 33) เห็นอริยสัจ ข้อที่ 34) ทำนิพพานให้แจ้ง

หลักการปฏิบัติ การแสวงหาธรรมะเบื้องสูงเป็นการลงมือปฏิบัติฝึกฝนอย่างจริงจัง เพื่อให้บรรลุเป้าหมายสูงสุดในการพัฒนาตนเอง คือการกำจัดกิเลสให้หมดสิ้นไป ดังนี้

1) บำเพ็ญตบะ คือ ความเพียรพยายามกำจัดกิเลสให้เบาบางลง เช่น การเจริญภาวนา

2) ประพฤติพรหมจรรย์ คือ การยกระดับจิตใจให้สูงยิ่งขึ้นด้วยการตัดโลกิยะวิสัย ปลูกฝังคุณธรรมในจิตใจโดยเฉพาะการออกจากกามราคะอันเป็นที่มาของความเสื่อมและความทุกข์

3) เห็นอริยสัจ คือ การเห็นความจริงของชีวิต ได้แก่ ทุกข์ สมุทัย นิโรธ มรรค โดยการตั้งใจปฏิบัติธรรมและการฝึกสมาธิอย่างมุ่งมั่นตั้งใจจนเกิดปัญญาเห็นความจริงเกี่ยวกับชีวิต

4) ทำนิพพานให้แจ้ง คือ การตั้งใจเจริญภาวนาจิตใจให้สงบหยุดนิ่งพร้อมทั้งการพิจารณาอริยสัจไปตามลำดับจนกระทั่งทำนิพพานให้แจ้งเป็นความดับสนิทแห่งกิเลสและทุกข์ทั้งปวง

5. หลักมงคลสูตร หมู่ที่ 10 ผลการปฏิบัติจนหมดกิเลส ประกอบด้วยมงคลสูตร ข้อที่ 35) จิตไม่หวั่นไหวในโลกธรรม ข้อที่ 36) จิตไม่โศก ข้อที่ 37) จิตปราศจากธุลี ข้อที่ 38) จิตเกษม

หลักการปฏิบัติ การปฏิบัติฝึกอบรมจิตใจตนเองจนสามารถตัดกิเลสออกจากจิตใจซึ่งผลสำเร็จที่ได้รับตามหลักมงคลชีวิต ดังนี้

1) จิตไม่หวั่นไหวในโลกธรรม คือ การมีจิตใจที่เข้มแข็งไม่หวั่นไหวด้วยโลกธรรม คือ ได้ลาภ เสื่อมลาภ ได้ยศเสื่อมยศ สรรเสริญ นินทา สุขและความทุกข์อีกต่อไป

2) จิตไม่โศก คือ การหลุดพ้นจากความลุ่มหลงมัวเมามีจิตใจที่ผ่องใสไม่เศร้าหมอง

3) จิตปราศจากธุลี คือ การที่จิตใจปราศจากกิเลสระดับหยาบและละเอียด กิเลสหยาบ คือ กระทำความชั่วทางกาย ได้แก่ การฆ่าสัตว์ การลักทรัพย์และประพฤติผิดในกาม กิเลสระดับกลาง คือ นิวรณ์ 5 ได้แก่ ความพอใจใน รูป รส กลิ่น เสียง (กามฉันทะ) ความแค้น (พยาบาท) ความง่วง (ถีนมีทธะ) ความฟุ้งซ่านรำคาญจิตใจ (อุธัจจะกุกกุจจะ) และความลังเลสงสัย (วิจิกิจฉา) กิเลสละเอียดคือสังโยชน์10 และอนุสัย7 คือกิเลสที่ผูกมัดจิตใจไว้กับความทุกข์ซึ่งสังโยชน์ 10 ได้แก่ 1. สักกายทิฏฐิ การมีความเห็นว่าร่างกายนี้เป็นของเราจึงมีความยึดมั่นถือมั่น 2. วิจิกิจฉา ความสงสัยในคุณพระรัตนตรัยคือพระพุทธ พระธรรม พระสงฆ์และกฎแห่งกรรม 3. สีลัพพตปรามาส ความถือมั่นศีลพรตโดยสักว่าทำตามกันอย่างงมงาย เห็นว่าจะหลุดพ้นได้เพียงด้วยศีลและวัตรหรือนำศีลและพรตไปใช้เพื่อเหตุผลอื่นไม่ใช่เพื่อเป็นปัจจัยแก่การสิ้นกิเลส เช่น การถือศีลเพื่อเอาไว้ข่มไว้ด่าคนอื่น การถือศีลเพราะอยากได้ลาภสักการะรวมถึงความเชื่อถือในพิธีกรรมงมงาย 4. กามราคะ ความติดใจในกามคุณ 5. ปฏิฆะ ความกระทบกระทั่งในใจ 6. รูปราคะ ความติดใจวัตถุหรือรูปฌาน 7. อรูปราคะ ความติดใจในอรูปฌานหรือความพอใจในนามธรรมทั้งหลาย 8. มานะ ความยึดมั่นถือมั่น 9. อุทธัจจะ ความฟุ้งซ่าน 10. อวิชชา ความไม่รู้จริง ส่วนอนุสัย 7 ได้แก่ 1) ทิฏฐิ หลงในความเห็น (สักกายทิฏฐิและสีลัพพัตตปรามาส) 2) วิจิกิจฉา ความลังเลสงสัย 3) ปฏิฆะ ความไม่ยินดี 4) ราคะ ความพอใจใน

กาม (กามราคะ) 5) ภวราคะ ยึดติดในภพรูปภพอรูปภพ 6) มานะ ความสำคัญว่าดีกว่า เสมอกันหรือเลวกว่าในสิ่งทั้งปวง 7) อวิชชา ความไม่รู้จริง

4) จิตเกษม คือ มีจิตใจที่ปราศจากเครื่องร้อยรัด มีจิตสงบจากสิ่งผูกมัดทั้งหลายและการมีความสุขปลอดภัยจากภัยอันตรายอันเนื่องจากการเวียนว่ายตายเกิดในวัฏสังสาร สามารถตัดโยคะเครื่องผูกสัตว์ไว้ในภพทั้งสามได้โดยสิ้นเชิง มีจิตใจสะอาดผ่องใสบริสุทธิ์บริบูรณ์สิ้นเชิง (มหาวิทยาลัยธรรมกาย แคลิฟอร์เนีย, 2550: 16)

จากการศึกษาวิจัยผลของการปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร มงคลสูตร 38 ประการ นำมาปรับใช้ในการดำเนินชีวิตให้ถูกต้องเหมาะสมตามหลักการของพระพุทธศาสนาในสังคมปัจจุบันโดยรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างชาวไทยที่นับถือศาสนาพุทธจำนวน 10 คน ถึงวิธีการนำหลักธรรมในมงคลสูตรที่พระพุทธเจ้าตรัสไว้มาปฏิบัติในแต่ละข้ออย่างมีหลักเกณฑ์ในการประยุกต์ใช้ ผลการศึกษาพบว่า หลักมงคลสูตร 38 ประการ ชาวพุทธในสังคมไทยได้นำหลักมงคลชีวิตไปปฏิบัติตามความเข้าใจของตน โดยบางข้อไม่ตรงกับคำอธิบายในคัมภีร์ทางพระพุทธศาสนาโดยตรงและยังมีความเข้าใจผิดในมงคลบางข้อแต่การปฏิบัติดังกล่าวสามารถนำมาใช้เป็นข้อมูลสำหรับการสร้างแนวทางสำหรับการประยุกต์ใช้หลักมงคลชีวิตในชีวิตประจำวันได้ ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างชาวพุทธไทยจำนวน 10 คน ถึงวิธีการนำหลักธรรมในมงคลสูตร 38 ประการ โดยเริ่มจากการปฏิบัติตามหลักมงคลสูตรข้อที่ 1 ถึงมงคลสูตรข้อที่ 38 (ผศ.ดร.อำพล บุดดาสาร, 2561: 98 - 107) ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

3.4. ตัวอย่างการปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร

3.4.1 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 1 การไม่คบคนพาล ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

1) ได้กำหนดเกณฑ์ในการคบเพื่อน โดยสังเกตจากคนที่มีน้ำใจ จิตใจกว้าง หากมีลักษณะเห็นแก่ตัวจะไม่ให้ความสำคัญและจะไม่คบค้าสมาคม

2) คนพาลในความรู้สึกจะเป็นคนไม่มีเหตุผล เอาแต่ใจตนเอง เห็นแต่ประโยชน์ส่วนตน คือ เป็นคน พูด คิด ทำ ในทางไม่ดี ไม่ถูกต้อง จึงพยายามหลีกเลี่ยงและไม่คบหา

3) ต้องมีสติพิจารณาว่าผู้ใดควรคบหรือไม่ควรคบ

3.4.2 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 2 คบบัณฑิต ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

จะพยายามเข้าหาคนดีมีปัญญาและศีลธรรม ที่ตนพิจารณาแล้วอย่างรอบคอบ โดยจะเลือกคนที่มีลักษณะคิดดี พูดดี ทำดีเป็นหลักเพื่อทำให้ชีวิตตนเองเจริญก้าวหน้า

3.4.3 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 3 การบูชาคนที่ควรบูชา ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

ปฏิบัติต่อผู้มีพระคุณทั้งทางโลกและทางธรรม เช่น พระภิกษุ บิดามารดา ครูอาจารย์ ญาติพี่น้อง คือผู้มีธรรมสมควรแก่การบูชาอย่างยิ่งแม้เขาจะอายุน้อยกว่าก็ตามการบูชาในที่นี้จึงเป็นการยกย่องและปฏิบัติดีต่อผู้มีคุณธรรมที่ควรบูชาและผู้มีพระคุณ

3.4.4 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 4 การอยู่ในถิ่นที่เหมาะสม ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

จะเลือกอยู่ในสถานที่ ที่เอื้อต่อการเติบโตทางจิตใจ เช่น ร้านหนังสือ วัด สถานศึกษา สถานที่สัปปายะ ส่วนสถานที่อึกทึกและเต็มไปด้วยสุรา การพนัน จะไม่ย่างกรายเข้าไปใกล้

3.4.5 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 5 สร้างบุญไว้ในปางก่อน ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

เชื่อมั่นในกฎแห่งกรรมหรือกฎแห่งเหตุและผล มีเหตุดีผลก็ย่อมต้องดี ปัจจุบันพยามสร้างฐานแห่งการปฏิบัติในกุศลกรรมเพื่อเป็นฐานให้เกิดอานิสงส์ในอนาคตข้อนี้เป็นเรื่องอดีตชาติการประยุกต์จึงเป็นการทำบุญในปัจจุบันเพื่อให้เกิดผลกลายเป็นบุญในชาติต่อไป

3.4.6 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 6 การตั้งตนไว้ชอบ ผลการสัมภาษณ์ดังนี้

ตั้งเป้าหมายชีวิตที่จะรับราชการครูแล้วก็พยายามศึกษาเล่าเรียนให้ตรงสายจนกระทั่งได้รับราชการครูในที่สุดและปฏิบัติหน้าที่ซื่อสัตย์สุจริตจากการสัมภาษณ์เห็นได้ว่าการตั้งเป้าหมายในชีวิตและเดินตามความฝันที่ตั้งไว้โดยให้อยู่กรอบแห่งศรัทธา ศีล สุตะ จาคะ ได้ชื่อว่าการตั้งตนไว้ชอบ

3.4.7 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 7 ความเป็นพหูสูต ผลการสัมภาษณ์ดังนี้

การชอบศึกษาหาความรู้ ชอบอ่านและชอบฟังหนังสือธรรมะและหนังสือที่มีประโยชน์และชอบที่จะถ่ายทอดให้ผู้อื่นด้วย จากการศึกษาการปฏิบัติมงคลข้อนี้คือการพยายามเรียนรู้เพื่อจะได้เป็นผู้ที่มีความรอบรู้ ฉลาดรู้ เป็นผู้ที่รู้ลึก รู้รอบ รู้กว้าง รู้ไกล ทั้งทางโลกและทางธรรม

3.4.8 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 8 เป็นผู้มีศิลปะ ผลการสัมภาษณ์ดังนี้

1) ไม่มีความรู้ด้านศิลปะ เช่น การวาดรูปไม่มีพรสวรรค์ในการสร้างสรรค์งาน

2) ไม่มีความมั่นใจว่าตนเองมีศิลปะ จากการสัมภาษณ์การประยุกต์ใช้ในคำว่า “ศิลปะ” ในมงคลข้อนี้ความหมายกว้าง เช่นการเป็นคนที่เชี่ยวชาญในสาขาวิชาที่ได้ศึกษา

3.4.9 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 9 วินัยที่ศึกษามาดี ผลการสัมภาษณ์ดังนี้

ปฏิบัติอยู่ในระเบียบแบบแผนข้อบังคับอย่างเคร่งครัด ไม่ล่วงละเมิดข้อปฏิบัติ

3.4.10 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 10 วาจาสุภาษิต ผลการสัมภาษณ์ดังนี้

เป็นคนที่ไม่ชอบพูดโกหก ไม่ชอบพูดคำหยาบ พูดแต่วาจาที่ดีสร้างสรรค์และมีประโยชน์เท่านั้น มงคลข้อนี้จึงปฏิบัติได้โดยการงดเว้นการพูดชั่วและพูดแต่สิ่งที่ดีงามหรือสร้างสรรค์

3.4.11 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 11 การบำรุงบิดามารดา ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

เป็นข้อแรกที่ให้ความสำคัญที่สุด เนื่องจากเชื่อว่าการเป็นลูกที่ดีถือว่าเป็นคนที่ดีได้ที่สำคัญ การดูแลบิดามารดาเป็นหน้าที่สำคัญที่สุดที่ลูกควรจะกระทำ

3.4.12 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 12 การสงเคราะห์บุตร ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

การปฏิบัติต่อลูกคือการเอาใจใส่เลี้ยงด้วยความรักปรารถนาจะให้ลูกได้เติบโตอย่างแข็งแรงสมบูรณ์เป็นหน้าที่ของพ่อแม่ที่พึงกระทำมอบสิ่งที่คิดว่าดีที่สุดเหมาะที่สุดอบรมสั่งสอนปลูกฝังคุณธรรมจริยธรรมเพื่อให้เติบโตเป็นผู้ใหญ่ที่เป็นคนดีมีความรับผิดชอบต่อตนเองครอบครัวและสังคม

3.4.13 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 13 สงเคราะห์ภรรยาและสามี ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

พยายามช่วยเหลือสงเคราะห์ซึ่งกันและกันภายในครอบครัวของตนเองและทำความเข้าใจกันจึงจะมีความก้าวหน้าในชีวิตครอบครัว

3.4.14 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 14 งานไม่อากูล ผลการสัมภาษณ์ดังนี้

ได้วางแผนการทำงานไว้หลากหลาย ควรกำหนดว่างานใดควรเสร็จภายในระยะเวลาอันสั้น งานใดควรเสร็จภายในระยะเวลาที่ยาวนานได้ โดยทำตารางงานให้ชัดเจนแล้วทำงานตามนั้น

3.4.15 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 15 การให้ทาน ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

ประยุกต์ใช้มงคลข้อนี้โดยการทำแบบง่าย ๆ เช่น มีโอกาสพาพ่อกับแม่ไปวัดถวายภัตตาหารพระภิกษุสามเณร หรือหากเพื่อน ๆ ต้องการหนังสือก็จะอุทิศเวลาไปทำสำเนามาให้

3.4.16 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 16 การประพฤติธรรม ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

จะสวดมนต์ไหว้พระทุกวันและจะนั่งสมาธิ ตามเวลาที่มีในตอนเช้าจะสวดมนต์นั่งสมาธิเวลา หนึ่งชั่วโมงขึ้นไป แผ่เมตตาให้ทุกดวงจิตที่รู้จักและไม่รู้จักทั่วทุกสารทิศจากใกล้ออกไปไกล

3.4.17 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 17 การสงเคราะห์ญาติ ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

ถือว่าญาติถือเป็นสายโลหิต ฉะนั้นจะต้องเกื้อกูลอนุเคราะห์สงเคราะห์บ้างตามโอกาสทั้งนี้ต้องไม่ช่วยเหลือในทุกด้านเสมอไปจะทำให้ญาติไม่รู้จักความลำบากและการทำมาหากิน

3.4.18 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 18 การงานที่ไม่มีโทษ ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

การรับราชการทหารที่ซื่อสัตย์สุจริต การปฏิบัติดังกล่าวอาจไม่ตรงกับคำอธิบายในคัมภีร์ซึ่งพออนุโลมได้เนื่องจากการประกอบอาชีพด้วยความซื่อสัตย์ เป็นการทำงานที่ไม่มีโทษ

3.4.19 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 19 การงดเว้นจากบาป ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

บาปนั้นเป็นสิ่งที่น่ากลัวอย่างยิ่งแค่จิตคิดเรื่องอกุศลเท่านั้นยังไม่ถึงกับลงมือกระทำเลยก็รู้สึกว่าตนเองเศร้าหมองทั้งวันแล้วฉะนั้นจะพยายามละเว้นให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

3.4.20 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 20 เว้นดื่มน้ำเมา ผลการสัมภาษณ์ดังนี้

1) ตนรับราชการตำรวจไม่แตะต้องน้ำเมาเนื่องจากคำนึงถึงโทษที่กระทบชีวิตได้

2) ไม่ดื่มแอลกอฮอล์และไม่สูบบุหรี่เป็นการหลีกเลี่ยงสิ่งมึนเมาสิ่งเสพติดทุกชนิด

3.4.21 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 21 ไม่ประมาทในธรรม ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

ในการดำเนินชีวิตประจำวันนั้นจะพยายามตั้งสติในการกระทำทุกเรื่องเพื่อไม่ให้จิตหลงไปกับสิ่งล่อลวง การปฏิบัติมงคลข้อนี้จึงเป็นการฝึกสติให้มีความระมัดระวังในการกระทำสิ่งต่าง ๆ

3.4.22 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 22 ความเคารพ ผลการสัมภาษณ์ดังนี้

ได้ปฏิบัติโดยการแสดงความเคารพในคุณความดีของบุคคลอื่นและยอมรับนับถือความดีของเขาด้วยใจจริง แล้วแสดงการนับถือผู้นั้นทั้งต่อหน้าและลับหลัง

3.4.23 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 23 ความอ่อนน้อมถ่อมตน ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

ได้ปฏิบัติตนด้วยความนอบน้อมต่อผู้บังคับบัญชา ผู้ที่มีพระคุณ หรือผู้ที่มีวัยวุฒิคุณวุฒิที่สูงกว่าด้วยความจริงใจไม่เสแสร้ง การถ่อมตนจึงเป็นการแสดงความอ่อนน้อมต่อผู้อื่น

3.4.24 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 24 ความสันโดษ ผลการสัมภาษณ์ดังนี้

ได้ปฏิบัติตนอยู่ในกรอบของความพอดี พอใจในหน้าที่การงาน การเงิน การศึกษาและการดำรงชีพในปัจจุบันรู้สึกว่าไม่เดือดร้อนในเรื่องการครองชีพ การปฏิบัติมงคลข้อนี้อยู่ที่การรู้จักพอ

3.4.25 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 25 ความกตัญญู ผลการสัมภาษณ์ดังนี้

ในการปฏิบัติเรื่องความกตัญญูนั้นสิ่งที่ควรทำมากที่สุดเป็นอันดับแรกคือ ความกตัญญูต่อพ่อแม่ที่เลี้ยงดูและกตัญญูต่อผู้มีพระคุณอื่น แม้จะช่วยเหลือเพียงน้อยนิดนั่นก็ถือว่าเป็นพระคุณ

3.4.26 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 26 การฟังธรรมตามกาล ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

เป็นคนชอบฟังธรรม จะไม่ดูทีวี ไม่ฟังข่าว ไม่ฟังเพลงจะฟังธรรมตลอดหากฟังธรรมจะทำให้จิตใจเบิกบานอยู่ตลอดเวลา การปฏิบัติมงคลข้อนี้จึงเป็นการหาโอกาสได้ฟังหรือได้อ่านธรรมเป็นประจำโดยเฉพาะในเวลาที่จิตใจอยู่ในสภาพไม่ปกติ

3.4.27 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 27 มีความอดทน ผลการสัมภาษณ์ดังนี้

การเป็นทหารจำเป็นต้องมีความอดทน กล้าหาญ เสียสละเป็นอันดับแรก ฉะนั้น มงคลข้อนี้ต้องปฏิบัติให้ได้ในชีวิตของการเป็นทหาร มงคลข้อนี้จึงปฏิบัติได้ในสถานการณ์ที่หลากหลาย

3.4.28 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 28 ความเป็นคนว่าง่าย ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

มงคลข้อนี้มีความจำเป็นต่อชีวิตการเป็นทหารที่ต้องเชื่อฟังคำสั่งผู้บังคับบัญชาอย่างเคร่งครัด การปฏิบัติมงคลข้อนี้จึงทำได้ด้วยการน้อมรับฟังคำตำหนิหรือคำว่ากล่าวตักเตือน

3.4.29 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 29 การพบสมณะ ผลการสัมภาษณ์ดังนี้

มักหาโอกาสให้มีความสงบทั้งกายและใจ เนื่องจากรู้สึกว่าความสงบกาย สงบใจคือการพักผ่อนทางหนึ่ง หากมีโอกาสพบพระสงฆ์ก็ให้ความเคารพและสนทนาธรรมด้วย

3.4.30 การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร ข้อที่ 30 สนทนาธรรมตามกาล ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

การสนทนาที่ดีที่สุดควรเป็นเรื่องเกี่ยวกับธรรมะที่ถูกต้องตามกาลเทศะ และก่อให้เกิดประโยชน์ต่อผู้สนทนาธรรม

3.4.31 การปฏิบัติตามมงคลสูตร ข้อที่ 31-38 บำเพ็ญตบะ ประพฤติพรหมจรรย์ การเห็นอริยสัจ ทำนิพพานให้แจ้ง จิตที่ถูกโลกธรรมกระทบไม่หวั่นไหว จิตไม่เศร้าโศก จิตปราศจากธุลีและจิตเกษม ผลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

1) ยังไม่สะดวกที่จะบำเพ็ญตบะและประพฤติพรหมจรรย์เนื่องจากอยู่ในเพศฆราวาสที่ต้องประกอบกิจการงานแบบวิสัยฆราวาส

2) มงคลสูตรข้อที่ 31-38 จัดเป็นระดับโลกุตระ จะเหมาะสมกับนักบวชที่สละเรือนแล้วเท่านั้นไม่เหมาะกับชีวิตการครองเรือนแบบฆราวาส

3) มงคลสูตรข้อที่ 1-30 อาจจะพอที่นำมาประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้ มงคลสูตรข้อที่ 31-38 จะไม่เหมาะสมกับชีวิตฆราวาสที่ยังรับราชการอยู่

การนำหลักมงคลสูตรไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันให้เหมาะสมกับแต่ละบุคคลทั้งบรรพชิตหรือฆราวาสนั้น มีหลักเกณฑ์การประยุกต์ใช้ ดังนี้

3.4.32 หลักเกณฑ์การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร

1) เลือกปฏิบัติตามความสามารถของแต่ละบุคคล

2) ปรับหลักมงคลสูตรให้ง่ายต่อการปฏิบัติไม่ให้เคร่งครัดจนเกินไปในระดับเริ่มต้น

3) ปฏิบัติตามหลักมงคลสูตรเพื่อให้เข้ากับสภาพการณ์ปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลงไป

4) ปรับการปฏิบัติตามหลักมงคลสูตรให้เหมาะสมกับอาชีพการงาน

5) ปรับเปลี่ยนการปฏิบัติตามหลักมงคลสูตรข้อที่สามารถปฏิบัติได้ โดยบางข้อจะต้องดัดแปลงให้ต่างจากคำอธิบาย เช่น การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตรข้อการได้สร้างบุญในปางก่อนโดยการทำกรรมดีในปัจจุบันเพื่อให้เกิดผลในอนาคต ซึ่งตามคำอธิบายในคัมภีร์ทางพระพุทธศาสนา

มงคลสูตรข้อนี้ไม่สามารถปฏิบัติได้ในปัจจุบัน เนื่องจากหมายถึงการได้ทำบุญไว้ในอดีตชาติ แต่เราสามารถปฏิบัติได้โดยการสะสมบุญไว้ในชาตินี้

6) ขยายการปฏิบัติตามหลักมงคลสูตรบางข้อให้กว้างขึ้น เช่น ถิ่นที่เหมาะสมหรือปฏิรูปเทศตามคำอธิบายในคัมภีร์ทางพระพุทธศาสนา หมายถึง สถานที่ที่มีการทำบุญและมีพระพุทธศาสนาเจริญอยู่ ปัจจุบันชาวพุทธไทยได้ขยายถิ่นที่เหมาะสมให้ครอบคลุมสถานที่อยู่ที่สะดวกปลอดภัยและเอื้อประโยชน์ เช่น วัด สถานศึกษา โรงพยาบาล เป็นต้น

7) ใช้สติปัญญาในการปฏิบัติตามหลักมงคลสูตร โดยใช้ปัญญาไตร่ตรองว่าควรปฏิบัติอย่างไรจึงจะเกิดผลดี เช่น การสงเคราะห์ญาติต้องรู้จักช่วยเหลือตามความเหมาะสม มิใช่การช่วยเหลือจนญาติเหล่านั้นเกิดความเกียจคร้านไม่ช่วยเหลือตนเองคิดแต่จะพึ่งพาผู้อื่น

หลักเกณฑ์หรือแนวทางที่ได้จากการศึกษาการประยุกต์หลักมงคลสูตรของชาวพุทธไทยสามารถนำมาพัฒนาให้เป็นรูปแบบในชีวิตประจำวันที่มีประสิทธิภาพและเหมาะสมสอดคล้องกับหลักการทางพระพุทธศาสนา สามารถเลือกปฏิบัติตามหลักมงคลสูตรได้ตามความเหมาะสมของสถานการณ์โอกาสแห่งชีวิต ซึ่งจากการสัมภาษณ์จะเห็นได้ว่าพุทธศาสนิกชนส่วนใหญ่ปฏิบัติตามหลักมงคลสูตรเหล่านี้เป็นวิถีชีวิตประจำวัน แม้จะปฏิบัติตามได้ไม่ครบทุกข้อในคัมภีร์ทางพระพุทธศาสนาทั้งหมด แต่เมื่อพิจารณาหลักมงคลสูตรแต่ละข้ออย่างลึกซึ้งจะเห็นว่าเมื่อปฏิบัติมงคลสูตรข้อหนึ่งข้อใดได้ก็จะสามารถเชื่อมโยงไปถึงมงคลสูตรอีกหลายข้อได้ เช่น การมีระเบียบวินัยในตนเองจะครอบคลุมไปถึงการสำรวมจากการดื่มน้ำเมา การไม่ประมาทในธรรม การอ่อนน้อมถ่อมตน เป็นต้น (ผศ.ดร.อำพล บุดดาสาร, 2561: 109)

หลักธรรมคำสอนของพระสัมมาสัมพุทธเจ้า มิได้ทรงสอนให้เข้าถึงเพียงความหลุดพ้นในทางธรรมเท่านั้น แต่ในทางโลกพระพุทธองค์ทรงสอนให้ดำเนินชีวิตอย่างมั่นคงมีความสุขได้ เมื่อมนุษย์ในทางโลกต้องประกอบอาชีพเพื่อนำมาซึ่งรายได้ในการหาเลี้ยงชีพ จึงต้องค้าอย่างเป็นธรรมจึงจะยั่งยืนและมั่นคงเป็นมงคลแก่ชีวิต ดังนั้น ควรมีการศึกษาเรื่องหลักมงคลสูตรเพื่อหารูปแบบหรือแนวทางการประยุกต์ใช้ที่สอดคล้องกับคำสอนของพระพุทธศาสนา เหมาะสมสำหรับการดำเนินชีวิตในสังคมไทยปัจจุบัน ซึ่งในที่นี้จะนำหลักมงคลสูตรที่มีความสอดคล้องสัมพันธ์กับการค้าเพื่อศึกษาเรียนรู้ให้บรรลุเกิดเป็นผลสัมฤทธิ์ ซึ่งอธิบายได้ดังต่อไปนี้

3.5 หลักมงคลสูตรที่มีความสอดคล้องกับความมั่นคงทางการค้า

3.5.1 หลักมงคลสูตร ข้อที่ 1 ไม่คบคนพาล

ไม่คบคนพาล “อเสวนา จ พาลานำ” ไม่คบพาล คำว่าพาล แปลว่า “อ่อน ,ตัดประโยชน์ทั้งสองคือในโลกนี้และโลกหน้า” หรือคนอ่อนความคิดไม่อาจริเริ่มสร้างชีวิตให้ดีขึ้นกว่าเดิมได้ ความ

อ่อนสติไม่มีกำลังพอจะปลุกตนให้ตื่นตัวตื่นใจ ความอ่อนปัญญาไม่รู้ดีชั่ว (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518: 9)

ลักษณะของคนพาลตามพุทธวจนะ พระผู้มีพระภาคเจ้าตรัสไว้ว่า “ดูก่อนภิกษุทั้งหลาย พาลลักษณะ พาลนิมิต พาลปทาน ของคนพาล 3 อย่าง. 3 อย่างเป็นไฉน. ดูก่อนภิกษุทั้งหลายคนพาลในโลกนี้มีความคิดชั่ว พูดชั่วและทำกรรมชั่ว” (ขุ.ป. 69/658/651)

พฤติการณ์ของคนพาล มี 2 ประเภท คือ พาลภายนอก ได้แก่ คนอื่นที่เป็นพาล และพาลภายในคือตัวเราเอง ที่มีใจชั่ว กายชั่ว วาจาชั่ว การไม่คลุกคลีกับพาลภายนอก ด้วยการเลิกติดต่อ ไม่ไปมาหาสู่ ไม่ดีสนิทชิดชอบ ไม่จงรักภักดี ไม่เป็นเพื่อนร่วมคิดเห็น ร่วมกินร่วมอยู่ และไม่ดำเนินตามอย่าง เรียกว่าไม่คบพาลภายนอก ส่วนตนเองนั้นการไม่มโนทุจริต ไม่โลภ ไม่โกรธ ไม่หลง กายทุจริต เว้นการฆ่า เว้นลักขโมย เว้นประพฤติผิดในกามและไม่วจีทุจริต พูดแต่คำจริง คำไพเราะอ่อนหวาน คำสมัครสมาน สามัคคี คำดีมีประโยชน์ เรียกว่าการไม่คบพาลภายใน (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518: 26) ดังนั้นเพื่อความปลอดภัยจากคนพาล สามารถสังเกตพฤติกรรมของคนพาลได้ดังนี้

1. ลักษณะของคนพาล เป็น 3 ลักษณะคือ คิดพูดและทำ หมายความว่าความคิดชั่วเป็นพาลลักษณะ ถ้อยคำชั่วเป็นพาลนิมิต การทำชั่วเป็นพาลปทาน

พาลลักษณะ คือ อัธยาศัยคนพาลที่โน้มเอียงไปในทางมโนกรรมต่ำทราม 3 ประการ

1) โลภัชฌาสัย คือ มีความอยากได้อยากมี อยากเป็นเกินขอบเขต เห็นแก่ตัวมุ่งแต่จะได้จะเป็นโดยมิเลือกทาง เช่น โลภในทางอำนาจวาสนาเกินตัว โลภทรัพย์สมบัติให้แสวงหาในทางที่ไม่สมควร ใช้กลอุบายกอบโกยเอาของเขามาเป็นของตน

2) โทสัชฌาสัย คือ มีความโกรธเป็นเบื้องต้น ฉุนเฉียวขุ่นเคืองแค้น คิดผูกโกรธหรือผูกใจเจ็บไว้อยู่ในใจ และมีความพยาบาทเป็นเบื้องปลายให้คิดจองล้างจองผลาญ

3) โมหัชฌาสัย คือ มีความลุ่มหลงเข้าครอบงำจิตใจให้หลงงมงายอยู่ภายในมีอวิชชาเป็นตัวนำให้ไม่รู้ผิดชอบชั่วดีหรือบาปบุญคุณโทษได้และมีมิจฉาทิฏฐิเข้าสนับสนุนให้เห็นผิดเป็นชอบ เช่น คิดลบหลู่บุญคุณของผู้มีพระคุณและเกิดหลงรักหลงชังไปไม่รู้จักยั้ง

พาลนิมิต คือ อัธยาศัยของคนพาลที่โน้มเอียงในทางวจีกรรมที่ต่ำทราม 4 ประการ

1) พูดเท็จ คือ การพูดโกหก พูดประจบหลอกลวงผู้อื่น

2) พูดส่อเสียด คือ การพูดยุยงให้แตกแยกให้ผิดใจใส่ร้ายทำลายสามัคคีหมู่คณะ

3) พูดคำหยาบ คือ การพูดหยาบคาย ประชดประชัน ยั่วยุให้โกรธเคือง พูดลามก

4) พูดเพ้อเจ้อ คือ การพูดเหลวไหลไม่มีหลักฐานอ้างอิง พูดไม่ระมัดระวัง

พาลาปทาน คือ อัธยาศัยของคนพาลที่โน้มเอียงไปทางกายกรรมที่ต่ำทราม 3 ประการ

1) การฆ่า คือ การผลาญชีวิตและทำร้ายร่างกายหรือทรมานให้ต้องลำบาก

2) ลักฉ้อ คือ การผลาญทรัพย์สินด้วย ฉก ลัก กรรโชก จี้ปล้น ฉ้อโกง หลอกลวง ยักยอก เบียดบัง สับเปลี่ยน ลักลอบ ปลอมแปลงสินค้า

3) ประพฤติผิดในกาม คือ การล่วงละเมิดทางกาม เช่น เป็นชู้กับคู่ครองผู้อื่น

คนในโลกนี้มี 2 ประเภท คือคนดีและคนเสีย ที่ว่าดีหรือเสียนั้นหมายความว่าดีหรือเสียในตัวคนนั้นคนที่เข้าไปเกี่ยวข้องให้ดีหรือเสียตามไปด้วย ในคนสองพวกนี้พระพุทธองค์ทรงสอนให้สนใจพวกเสียก่อนเพื่อจะหลีกเว้น หากตกไปอยู่กับพวกคนเสียแล้วเราจะกลายเป็นคนเสียด้วย วิธีสังเกตคนเสียจะมีพฤติการณ์ สรุปได้ดังนี้ (พ.อ.ปิ่น มุทุกันต์, 2555 : 36 – 37)

2. พฤติการณ์ของคนพาล

1) คนพาลชอบชักนำในทางที่ผิด

2) คนพาลชอบทำในสิ่งที่ไม่ใช่ธุระ

3) คนพาลเห็นผิดเป็นชอบ

4) คนพาลแม้เราพูดดีด้วยก็โกรธ

5) คนพาลไม่รับรู้ระเบียบวินัย

ลักษณะของการคบคนพาลนั้น คือ การใกล้กันหรือร่วมตกลงปลงใจ การรับการให้ รวมถึงการสนับสนุน ผู้ใดคบคนพาลเท่ากับถ่ายทอดความเสียหายมาจากคนพาลด้วย ดังพุทธพจน์ว่า คบคนพาล คนใดไปอยู่ก็ดี นั่งอยู่ก็ดี ยืนอยู่ก็ดี นอนอยู่ก็ดี ย่อมหลับนั้นเทียว คนนั้นชื่อว่า นิทฺทาสีลี ชอบนอน. ผู้ตามประกอบความยินดีในการคลุกคลีความยินดีในการคุย ชื่อว่า สภาสีลี ชอบคุย ผู้เว้นจากเดชแห่งความเพียร เป็นผู้ไม่ลุกขึ้นเป็นปกติ ชื่อว่า อนุฏฺฐาตา ไม่หมั่น. (ขุ.สุ. 46/304/318)

ใจความแห่งการคบตามภาษาลีว่า เสวนา การคบค้า คบหาและคบคิดกันเพียงใดจะเข้าขั้นเสวนา การร่วมชีวิตมีนิสัยใจคอถูกต้องเข้ากันได้สนิท ร่วมคิดเห็นและตกลงกระทำการร่วมกันนี่คือการคบกันพึงพิจารณาพฤติการณ์ 7 ประการ ดังต่อไปนี้ (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518: 23)

3. พฤติการณ์ของการคบคนพาล

1) อุปสังกมนะ หมายถึง การไปมาหาสู่

2) ปยิรุปาสนะ หมายถึง การเข้าตีสนิทชิดชอบ

3) สัมปิยะ หมายถึง ความจงรักคือรักใคร่กันจริง

4) ภัตติ หมายถึง ความเลื่อมใสนับถือซื่อตรงต่อกัน

5) สัณทิฏฐะ หมายถึง เป็นเพื่อนร่วมคิดร่วมเห็น

6) สัมภัตตะ หมายถึง เป็นเพื่อนร่วมกินร่วมอยู่

7) ทิฏฐานุคติ หมายถึง ดำเนินตามอย่างกัน

คนพาล ไม่เพียงแต่ทำตนเองให้พินาศ แต่ผู้ที่ประพฤติตามคนพาลก็เกิดโทษแก่ชีวิต ได้สม ดังพุทธพจน์ว่า “ดูก่อนภิกษุทั้งหลาย ไฟลามจากเรือนไม้อ้อหรือเรือนหน้า ย่อมไหม้แม้เรือนยอด ซึ่งฉาบไว้ทั้งข้างนอกข้างใน กันลมได้ ลงกลอนสนิท ปิดหน้าต่างไว้เปรียบฉันใด ดูก่อนภิกษุทั้งหลาย ภัยทุกชนิดย่อมเกิดเปรียบฉันนั้นเหมือนกัน ภัยเหล่านั้น ทั้งหมดเกิดจากพาล ไม่เกิดจากบัณฑิต อุปัทวะทุกอย่างย่อมเกิดฯลฯ อุปสรรคทุกอย่างย่อมเกิดฯลฯ ไม่เกิดจากบัณฑิต ดูก่อนภิกษุทั้งหลาย ดังนั้นพาลเป็นภัย” (ขุ.ขุ. 39/6/173)

พาล แปลว่า อ่อนหรือตัดประโยชน์ทั้งสอง คนอ่อนความคิดไม่อาจคิดริเริ่มสร้างชีวิตให้ดีขึ้นกว่าเดิม มิหนำซ้ำยังตัดประโยชน์ทั้งสองที่ตนควรบำเพ็ญด้วย ประโยชน์ทั้งสองคือประโยชน์ชาตินี้และชาติหน้า เป็นเครื่องมือสำหรับพัฒนาชีวิตให้ก้าวหน้าตั้งหลักฐานให้มั่นคงในปัจจุบัน ประโยชน์ในชาตินี้และชาติหน้าที่คนพาลตัดทอน ดังต่อไปนี้ (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518: 10 - 14)

4. ประโยชน์ในชาตินี้ที่คนพาลตัดทอน

1) อุฏฐานสัมปทา หมายถึง ความสมบูรณ์ด้วยความขยันหมั่นเพียร มีความมุ่งมั่นและหมั่นเพียรหาทรัพย์เพื่อหาเลี้ยงชีวิต เสริมสร้างชีวิตให้มีหลักฐาน ทำงานตามเวลามิชักช้าไม่ผัดวันประกันพรุ่ง แต่คนพาลเป็นคนเกียจคร้านทิ้งหน้าที่ความรับผิดชอบของตนเอง

2) อารักขาสัมปทา หมายถึง ความสมบูรณ์ ด้วยการรักษาคือการรู้จักถนอมทรัพย์ที่หามาได้ รู้จักเก็บออมเข้าใจคุ้มครองให้ปลอดภัย ทำให้เกิดกำไรงอกเงย และรักษาหน้าที่ของตนไม่ให้เสื่อมเสีย แต่คนพาลไม่รู้วิธีการรักษาทรัพย์ ไม่ทำธุระหน้าที่การงานของตน

3) กัลยาณมิตตตา หมายถึง การคบเพื่อนที่ดีงาม คือเพื่อนที่มีอุปการะเกื้อหนุนแก่กัน เพื่อนร่วมทุกข์ร่วมสุข คอยตักเตือนให้สติแนะนำสิ่งที่เป็นประโยชน์ แต่คนพาลมีลักษณะปอกลอกดีแต่พูดประจบสอพลอ ชักชวนไปในทางที่เสื่อมเสีย

4) สมชีวิตา หมายถึง เลี้ยงชีวิตตามกำลังทรัพย์ที่มีอยู่หรือที่หามาได้ รู้จักประหยัดทรัพย์ให้ไม่ฝืดเคือง ตั้งจำกัดรายจ่ายให้พอเหมาะเลี้ยงชีวิตให้เป็นอยู่อย่างง่ายไม่สิ้นเปลืองในสิ่งที่ไม่จำเป็น ตั้งใจประหยัดตามหลักธรรมในพระพุทธศาสนา คือแบ่งจ่ายชีวิตส่วนหนึ่ง แบ่งไว้ประกอบการงาน 2 ส่วน และแบ่งไว้ช่วยตัวในคราวจำเป็นอีกส่วนหนึ่ง แต่คนพาลไม่รู้จักประมาณพอดี มีทรัพย์อยู่เท่าใดก็ ไม่เหลือ ซึ่งตัดทอนประโยชน์ในชาติหน้าได้ 4 ประการ อธิบายได้ดังนี้

5. ประโยชน์ในชาติหน้าที่คนพาลตัดทอน

1) สัทธาสัมปทา หมายถึง ความสมบูรณ์ดีด้วยศรัทธา คือ เชื่อกรรมและผลของกรรม ว่าทำดีได้ดี ทำชั่วได้ชั่วเชื่อว่าคุณพระรัตนตรัยมีคุณดีจริงพระพุทธเจ้าตรัสรู้สัจธรรมจริงพระธรรมเป็นสัจธรรมแท้ มีผู้ปฏิบัติได้จริงและผู้ถือปฏิบัติตามเป็นคนดีได้แน่นอน แต่คนพาลไม่เชื่อเหตุไม่เชื่อผล ตื่นผู้วิเศษหลงงมงาย ชวนทะเลาะวิวาท ฝ่าฝืนกฎหมายข้อบังคับ

2) สีลสัมปทา หมายถึง ความสมบูรณ์ด้วยศีล มีศีลบริสุทธิ์สะอาดไม่ด่างพร้อย คนพาลเป็นทุศีลชอบเบียดเบียนทางกาย เบียดเบียนทรัพย์สมบัติและทางวาจา

3) จาคสัมปทา หมายถึง ความสมบูรณ์ด้วยจาคะ ยอมสละผลประโยชน์ส่วนน้อยเผื่อแผ่ผู้อื่นด้วยความเมตตากรุณาเพื่อประโยชน์ส่วนใหญ่ ตลอดถึงการอุปถัมภ์พระศาสนาที่สั่งสอนคนให้ประพฤติดีปฏิบัติชอบ คนพาลมีนิสัยคับแคบละโมบโลภมากจ้องหยิบฉวยเอาของผู้อื่นมาเป็นของตน

4) ปัญญาสัมปทา หมายถึง สมบูรณ์ด้วยปัญญา มีปรีชาฉลาดหลักแหลม มีสติครองตนให้เฉลียว รู้จักเหตุให้เกิดสุขว่าเมื่อทำแล้วเกิดความชื่นใจไม่เดือดร้อนในภายหลัง รู้จักเลือกเฟ้นทำแต่ส่วนดีหลีกเลี่ยงส่วนชั่วเสียหาย คนพาลจะอ่อนสติปัญญาไม่รู้จักเหตุเจริญ เหตุเสื่อม

เมื่อโทษของการคบคนพาลแผ่ขยายส่งอิทธิพลทำให้คนทั้งหลายได้รับความหายนะ จึงควรระวังการคบกับคนพาล ดังพุทธพจน์ที่ว่า “นรชนใดย่อมใช้ปลายหญ้าคาผูกซึ่งปลาเน่า แม้หญ้าคาก็เหม็นเน่า มีกลิ่นฟุ้งไปฉันใด การคบคนพาลก็ฉันนั้น.” (ขุ.สุ. 47/318/148)

3.5.2 หลักมงคลสูตร ข้อที่ 2 คบบัณฑิต

คบบัณฑิต “ ปณฺฑิตานญฺจ เสวนา” ในมงคลัตถทีปนีว่า คนผู้ดำเนินทางกุศลกรรมทำเป็นกุศล พูดเป็นกุศล คิดเป็นกุศลและดำเนินชีวิตในประโยชน์ด้วยปัญญาคติ ร้จักใช้ปัญญารอบรู้ในเหตุผล ในปรมัตถโชติกาว่ามวลชนผู้ดำเนินชีวิตในประโยชน์ชาตินี้และประโยชน์ชาติหน้าด้วยญาณคติ รู้จักใช้ความหยั่งรู้ไปด้วยกัน ในสัททนีติปกรณ์ ท่านแสดงมูลศัพท์ ว่าปฑิธาตุในอรรถว่า สอดส่องปัญญาชื่อว่าปัณฑา คือสอดส่องหมายความว่าสอดส่องไปในบรรดาประโยชน์ของผู้พิจารณา กรรมอันจะพึงทำด้วยกายวาจาใจ โดยรอบคอบและหยั่งรู้ในประโยชน์เกื้อกูลแก่ตนและผู้อื่น ผู้ไม่ปองสิ่งอันไม่ควรได้ ไม่เสียใจถึงสิ่งที่หายไปและไม่หลงถือสมบัติว่าเป็นของตน ผู้รู้จักพูดให้เหมาะกับสมัยที่มาถึง รู้จักรักสมกับภาวะของตน รู้จักโกรธให้สมกับตน มีอัธยาศัยปลอดโปร่งไม่มีเวรไม่มีภัยและเพรียบพร้อมศรัทธา หิริ โอตตัปปะ พาหุ สัจจะ วิริยะ สติ และปัญญา รู้บุญคุณตอบแทนเป็นมิตรดีเมื่อมิตรได้รับทุกข์ช่วยทำกิจโดยเอื้อเฟื้อ (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518: 29 - 30)

พระพุทธองค์ทรงสอนให้คบคนที่เป็นบัณฑิต ดังนั้นจึงต้องทราบลักษณะของบัณฑิต คือ บัณฑิตย่อมแนะนำเรื่องที่ควรแนะนำ ไม่จูงคนไปในกิจมิใช่ธุระ แนะนำเขาก็ง่ายดี เพราะเขาถูกว่ากล่าวโดยดี ก็ไม่โกรธ บัณฑิตนั้นรู้วินัย สมาคมกับบัณฑิตนั้นได้เป็นการดี (ขุ.ขุ. 39/6/177)

ลักษณะของบัณฑิต ดังปรากฏในพาลบัณฑิตสูตร ที่พระพุทธองค์ตรัสไว้ 3 ประการ คือ คิด พูด ทำ กล่าวคือ มีการคิดเรื่องดีที่ตนเคยคิดมาเป็นเรื่องปกติ (สุจินฺติตจินฺตี) มีพูดถ้อยคำดีที่ตนเคยพูดมาเป็นปกติ (สุภาสิตภาสี) มีการทำกรรมดีที่คนเคยมาเป็นปกติ (สุกตกมฺม การี) ดังต่อไปนี้ (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518: 33)

พระพุทธองค์ทรงสรรเสริญการคบบัณฑิต จึงตรัสว่า “การคบบัณฑิตเป็นมงคล สัตว์ทุกประเภท ผู้ประกอบด้วยกุศลกรรมบถ 10 มีเจตนางดเว้นปาณาติบาตเป็นต้นชื่อว่า บัณฑิต ในจำพวก

พาลและบัณฑิตนั้น บัณฑิตเหล่านั้นจะพึงรู้ได้ด้วยอาการทั้ง 3 เหมือนที่พระผู้มีพระภาคเจ้าตรัสไว้” (ขุ.ขุ. 39/6/175)

1. อาการของบัณฑิต มี 3 จุด คือ คิดพูดและทำความคิดดีเป็นบัณฑิตลักษณะถ้อยคำดีเป็นบัณฑิตนิมิต การทำดีเป็นบัณฑิตาปทาน อาการที่รู้ตัวเรื่องที่คิด กิจที่ทำ คำที่พูดคืออาการของบัณฑิต ซึ่งลักษณะอาการของบัณฑิต 3 อย่าง ได้ดังนี้ (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518: 34-38)

1) อโลภัชฌาสัย คือ ไม่โลภ ไม่อยากได้ไม่อยากมีไม่อยากเป็นเกินขอบเขตมุ่งแต่จะได้ จะมีจะเป็นในทางที่เหมาะสมพอควร มีความยินดีในสิ่งที่ตนจะพึงหาได้ในทางที่ชอบ พยายามสงบใจ ให้ยินดีในสิ่งที่ตนมีและยินดีในสิ่งที่ตนได้มา เห็นคุณของความพอควรว่าเมื่อไม่มีสิ่งที่ตนชอบชอบในสิ่งที่ตนมีเห็นโทษของความมักมาก มีสัมมาอาชีพดำเนินชีวิตโดยชอบธรรมสม่ำเสมอ

2) อโทสัชฌาสัย คือ อัธยาศัยไม่โหดร้าย ประกอบด้วยเมตตากรุณาโอบออมอารีไม่ลำเอียง สุขุมเยือกเย็น ช่วยเหลือเพื่อนที่ตกทุกข์ กรุณาไปถึงผู้มีทุกข์และช่วยให้พ้นทุกข์ตามกำลัง

3) อโมหัชฌาสัย คือ อัธยาศัยไม่ลุ่มหลง มีสติสัมปชัญญะเป็นตัวนำ พิจารณาหาเหตุผลให้รู้ผิดชอบชั่วดีหรือรู้บาปบุญคุณโทษ ไม่ลุอำนาจแก่ความลุ่มหลงเพลิดเพลินและมีสัมมาทิฏฐิสนับสนุนให้เห็นผิดเป็นผิดเห็นชอบเป็นชอบ

2. บัณฑิตนิมิต คืออาการที่แสดงออกแห่งวจีกรรมของบัณฑิตให้หมายรู้ได้ว่าวจีกรรมของบัณฑิตนั้นเป็นวจีกรรรมที่สุภาพดีงาม 4 ประการ 1) พูดคำจริง คือ พูดคำแน่นอน คำแท้ไม่มีปลอมแปลงและไม่กลายเป็นอื่น พูดตามที่จริงและทำให้จริงตามที่พูด 2) พูดคำสมานไมตรี คือ พูดคำผูกไมตรีและพูดคำประสานสามัคคี พูดแนะนำคนที่ยังไม่รู้จักให้รู้จักกัน 3) พูดคำไพเราะ คือ พูดคำอ่อนหวาน ออกมาจากใจใสสะอาดผู้ฟังทำตามได้ไม่มีโทษและเป็นคำพูดบำรุงกำลังใจผู้ฟัง 4) พูดคำมีประโยชน์ คือ พูดคำมีเหตุผล อิงธรรมมีหลักฐานยืนยัน ถูกกาลเวลาสมควรแก่กาลเทสะและบุคคล

3. บัณฑิตาปทาน คือ อาการที่แสดงออกแห่งพฤติกรรมไม่ขาดสายของบัณฑิตเปิดเผยให้เห็นว่ากายกรรมของบัณฑิตนั้นเป็นกายกรรมที่ดีงาม เป็นไปติดต่อไม่ขาดระยะ กายกรรมที่ดีงามของการคบบัณฑิต 3 ประการ 1) เว้นการฆ่า มีความเมตตาหวังดีถึงกันเสมอ 2) เว้นการลักฉ้อฉล มีสัมมาอาชีพหาเลี้ยงชีวิตในทางที่ชอบ 3) เว้นการทำผิดประเวณี ไม่ลุอำนาจแก่ความใคร่

พฤติการณ์ของบัณฑิต จึงหมายเอาผู้อื่นเป็นแบบอย่างของบัณฑิตและหมายเอาตัวเราเองเป็นบัณฑิตที่มีจิตใจดี กายดีและวาจาดี เป็นผู้มีมโนสุจริตคือไม่โลภ ไม่โกรธ ไม่หลง มีกายสุจริตคือเว้นการฆ่า เว้นการลักฉ้อโกง เว้นจากการทำผิดประเวณีและวจีสุจริต คือพูดคำจริงคำสมานสามัคคีพูดคำไพเราะและพูดคำที่มีประโยชน์ “เมื่อคบบัณฑิตเป็นเหตุให้ชนทั้งหลาย ผู้ถึงพร้อมด้วยอุปนิสัยย่อมบรรลุคุณวิเศษได้ด้วยการคบบัณฑิต” (ขุ.สุ. 47/325/271)

ประโยชน์ของการคบบัณฑิตทำให้ได้รับความเป็นมงคลแก่ชีวิต ดังพุทธพจน์ที่ว่า “นรชนผู้ใดห่อกฤษณาไว้ด้วยใบไม้ แม้ใบไม้ของนรชนผู้นั้นส่งกลิ่นหอมฟุ้ง การคบบัณฑิตก็เหมือนอย่างนั้น” (ขุ.ขุ. 39/6/176)

การคบบัณฑิตด้วยการไปมาหาสู่ เข้าตีสนิทชิดชอบ จงรักภักดีเป็นเพื่อนร่วมคิดและดำเนินตามปฏิปทาของบัณฑิต พระพุทธองค์ทรงตรัสว่าเป็นมงคลยอดชีวิต เป็นเหตุให้ผู้คบเจริญด้วยสรรพสมบัติ ชีวิตเจริญก้าวหน้าสง่างามในท่ามกลางหมู่ญาติ มีความสุขตลอดกาลและหลุดพ้นจากทุกข์ เป็นเหตุให้ผู้มีวัฒนธรรมเหมาะสมกับสังคมได้เลื่อนฐานะของตนให้สูงขึ้น มีกิริยาวาจาใจดีงดงาม มีชีวิตสุขเกษม กายสงบ วาจาสงบและใจสงบ สนับสนุนให้เป็นคนดีในโลกและดีเหนือโลกเป็นที่สุด (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518: 46)

หลักมงคลสูตร ไม่คบคนพาล การคบบัณฑิต นำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า ด้วยการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในแง่ของการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้ลูกค้า ซึ่งคลอบคลุมทั้งพนักงานในองค์กรและบุคคลที่มีส่วนร่วมตั้งแต่กระบวนการตัดสินใจซื้อและหลังการซื้อสินค้าของผู้บริโภค เนื่องจากพฤติกรรมของลูกค้าคาดหวังที่จะได้รับมากกว่าเดิม รวมถึงการคัดเลือกพนักงานที่เหมาะสมกับตำแหน่งเป็นสิ่งสำคัญ เช่น การคัดเลือกพนักงานโดยการอบรมให้ความรู้เรื่อง การรับมือกับลูกค้าและการบริการหลังการขาย

3.5.3 หลักมงคลสูตร ข้อที่ 4 อยู่ในถิ่นที่เหมาะสม

ถิ่นที่เหมาะสม มาจากภาษาบาลีว่า “ปฏิรูปเทสวาโส จ” หมายถึง การอยู่ในถิ่นที่เหมาะสมสิ่งแวดล้อมดี ลักษณะของถิ่นที่เหมาะสมในปรมัตถโชติกาและในมงคลัตถทีปนี อธิบายดังนี้

1. ลักษณะของถิ่นที่เหมาะสม

1) ถิ่นที่มีพุทธบริษัท 4 คือ ภิกษุ ภิกษุณี อุบาสก อุบาสิกา สัญจรไปมามีผู้บำเพ็ญบุญดำเนินไปอยู่ และมีนวังคสัตถุศาสนากล่าวคือมีพระพุทธศาสนาเจริญรุ่งเรืองอยู่เนื่องด้วยเป็นถิ่นที่อำนวยให้ผู้อยู่ได้บำเพ็ญบุญกิริยาวัตถุ

2) สถานที่ตรัสรู้ สถานที่ทรงแสดงปฐมเทศนา สถานที่ทรงแสดงยมกปาฏิหาริย์ สถานที่เสด็จลงจากเทวโลกและสถานที่พระองค์ประทับอยู่เนื่องด้วยเป็นถิ่นที่อำนวยให้ผู้อยู่ได้บำเพ็ญอนุตตริยกิจ กล่าวคือได้เห็นพระผู้บริสุทธิ์ได้ฟังโอวาทของท่านหรือของนักปราชญ์อื่นได้ศรัทธาปสาทะ ได้ศึกษาไตรสิกขา ได้ปรนนิบัติได้ระลึกถึงคุณและได้บำเพ็ญตามคุณความดีของท่าน

3) ว่ามัชฌิมประเทศ ซึ่งเป็นที่อุบัติแห่งพระพุทธเจ้า พระมหาสาวก พุทธอุปัฏฐากอยู่ในถิ่นเช่นนี้มีโอกาสได้รับโอวาท เมื่อตั้งอยู่ในศีล 5 ก็มีสวรรค์และนิพพานเป็นเบื้องหน้า (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518: 65-68)

“การอยู่อาศัยในปฏิรูปเทสนั้น พระพุทธองค์ทรงตรัสว่าเป็นมงคล เพราะเป็นปัจจัยแก่การได้อนุตตริยะ 6 ของสัตว์ทั้งหลาย” (ขุ.ขุ. 39/6/182) การมีอาวาสไม่เป็นที่สบาย แม้มีอาหารอุดม

สมบูรณ์ยังพออยู่ได้ หากถ้าอาวาสและอาหารไม่เป็นที่สบายแต่บุคคลเป็นที่สบายแล้วจะสามารถปรับปรุงอาหารและอาวาสเป็นที่สบายได้ หากบุคคลเป็นที่สบายได้ต้องมีธรรมะเป็นที่สบายในจิตใจ ดังนั้นวิธีการเลือกถิ่นที่เหมาะสม อธิบายได้ดังนี้ (พระมหาสมชาย ฐานวุฑฺโฒ, 2547: 38)

2. วิธีเลือกถิ่นที่เหมาะสม

1) ควรแสวงหาถิ่นที่เหมาะสมสำหรับอยู่อาศัยแล้วมีความเจริญรุ่งเรืองในหน้าที่การทำงาน วิถีการดำเนินชีวิตหรือมีทำเลที่ตั้งร้านค้าที่ดี

2) พัฒนาที่อยู่อาศัยและที่ทำงานให้เป็นถิ่นที่เหมาะสมอย่างเต็มกำลังความสามารถ โดยยึดหลักการพัฒนาให้ถิ่นที่อยู่มีลักษณะความเหมาะสมในด้านต่าง ๆ ดังนี้

3. ลักษณะถิ่นที่เหมาะสม

1) อาวาสเป็นที่สบาย หมายถึง มีสภาพทางภูมิศาสตร์ดี เช่น ถ้าเป็นบ้านต้องมีต้นไม้ร่มรื่น น้ำไฟสะดวก โรงเรียนต้องมีสุขลักษณะดี มีอากาศถ่ายเทสะดวกกว้างขวางมีสนามกีฬาหากเป็นที่ตั้งร้านค้าต้องเป็นบริเวณที่อยู่ในย่านชุมชนมีการคมนาคมสะดวก

2) อาหารเป็นที่สบาย หมายถึง บริเวณที่สามารถจัดหาอาหารได้สะดวก อยู่ใกล้ตลาดหรือบริเวณที่ผลิตอาหารได้อย่างพอเพียง สามารถหารายได้เลี้ยงตนเองและครอบครัวได้ดี

3) บุคคลเป็นที่สบาย หมายถึง บริเวณที่อยู่ส่วนใหญ่เป็นคนดีมีศีลธรรมมีวินัย

4) ธรรมะเป็นที่สบาย หมายถึง มีความดีงามความเหมาะสม 2 ลักษณะ คือ ทางโลก หมายถึงมีโรงเรียนสถานศึกษาสำหรับให้ความรู้ตลอดจนมีหลักการปกครองการบริหารบ้านเมืองที่ดี ทางธรรม หมายถึงในถิ่นนั้นมีพระภิกษุหรือผู้รู้ธรรมเป็นบัณฑิต สามารถให้การอบรมสั่งสอนศีลธรรมได้อย่างดี สามารถให้ทานรักษาศีล ฟังเทศน์ทำสมาธิภาวนาได้ ลำดับความสำคัญของปัจจัย 4 ประการ 1. ธรรมะเป็นที่สบายสำคัญ 2.บุคคลเป็นที่สบาย 3.อาหารเป็นที่สบาย 4.อาวาสเป็นที่สบาย

หลักมงคลสูตร อยู่ถิ่นที่เหมาะสม นำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าด้วยการจัดหาช่องทางการจัดจำหน่ายที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในเรื่องของความสะดวกในการเข้าถึงสินค้าและบริการต่าง ๆ และอีกหนึ่งปัจจัยที่ช่วยให้เสริมประสิทธิภาพคือสถานที่ในการกระจายสินค้า หากมีหลากหลายช่องทางยิ่งง่ายและส่งผลดีต่อลูกค้า ซึ่งในยุคดิจิทัลในปัจจุบันการวางสินค้าตามห้างอาจไม่เพียงพอต่อความต้องการควรมีหน้าเว็บไซต์ที่ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น

3.5.4 หลักมงคลสูตร ข้อที่ 6 ตั้งตนไว้ชอบ

ตั้งตนไว้ชอบ เรียกตามภาษาบาลีว่า “อตฺตสมฺมาปณิธิ จ” แปลโดยพยัญชนะ “การตั้งตนไว้ชอบ” แปลโดยอรรถว่า “การตั้งตัวถูก” การตั้งตัวในที่นี้หมายเอาการตั้งตัวออกเป็นที่ตั้ง 3 ส่วน คือ กาย วาจาและใจ 1) ตั้งกายถูก คือ การปรับปรุงกิริยามารยาทเรียบร้อยดีงาม โดยเว้นทำชั่วประพฤติดี 2) ตั้งวาจาถูก คือ วจีสุจริต ได้แก่ พูดจริง พูดไพเราะ พูดให้มีประโยชน์ 3) ตั้งใจถูก คือ

ตั้งสติครองใจควบคุมให้อยู่ในระเบียบ ทำให้จิตดีเสมอต้นเสมอปลายมีสติคุมใจอยู่ทุกขณะจนกว่าใจจะเกาะติดความดีจนเป็นนิสัย (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518: 105)

หลักของการตั้งตนไว้ชอบ คือการพัฒนาตนเองโดยการเริ่มจากตั้งเป้าหมายชีวิตให้มั่นคงและดำเนินชีวิตด้วยความไม่ประมาท ด้วยการหมั่นสร้างความดีด้วยการให้ทาน รักษาศีลและเจริญสติภาวนา ดังพุทธพจน์ว่า “เราอาศัยทานที่ตนได้ให้ ศีลที่รักษาไว้และภาวนาที่ได้อบรมไว้แล้ว จักเสวยสมบัติในเทวโลกชั้นสูง ย่อมไม่กลับ” (ที.ม. 14/272/145)

การตั้งตนไว้ชอบประกอบด้วยการตั้งเป้าหมายชีวิตด้วยการตั้งใจประกอบอาชีพที่ชื่อสัตย์สุจริตไม่กระทำผิดกฎหมาย หรือการดำเนินชีวิตตามกิเลสความต้องการของตนเอง การตั้งเป้าหมายในการดำเนินชีวิตที่ดีแบ่งได้ 3 ลำดับขั้นดังนี้ (พระมหาสมชาย ฐานวุฑฺโฒ, 2547 : 52-53)

1. ลำดับขั้นของเป้าหมายการดำเนินชีวิต

1) เป้าหมายชีวิตขั้นต้น คือ การตั้งเป้าหมายชีวิตเพื่อประโยชน์ในชาตินี้เป็นการตั้งเป้าหมายว่าจะต้องตั้งตัวตั้งฐานะ ด้วยการประกอบอาชีพที่สุจริต ไม่ผิดกฎหมาย ไม่ผิดศีลธรรม เป็นอาชีพตามแต่ความถนัดของแต่ละบุคคล แต่ให้เป็นอาชีพสุจริต เมื่อตั้งเป้าหมายชีวิตไว้แล้วก็มุ่งมั่นฝึกฝนตนเองสร้างตัวให้บรรลุเป้าหมายชีวิตนั้นให้ได้

2) เป้าหมายชีวิตขั้นกลาง คือ การตั้งเป้าหมายชีวิตเพื่อประโยชน์ในชาติหน้า นอกจากจะพยายามตั้งฐานะของตนให้ได้แล้วจะตั้งใจสร้างบุญกุศลอย่างเต็มที่ในทุกโอกาสที่อำนวยเพื่อสะสมเป็นทุนเป็นเสบียงในภพชาติต่อไป เมื่อสิ้นอายุตายแล้วไม่สูญตราบใดที่ยังไม่หมดกิเลสยังต้องเวียนว่ายเกิดใหม่อีกอยู่ร่ำไป ดังนั้นนอกจากความพยายามสร้างฐานะในชาตินี้แล้วควรสร้างคุณค่าให้แก่ชีวิตด้วยการตั้งใจทำความดีประกอบอาชีพในทางกุศลเพื่อไว้เป็นเสบียงในการเดินทางข้ามภพข้ามชาติและเป็นปัจจัยในการบรรลุถึงเป้าหมายชีวิตขั้นสูงสุด

3) เป้าหมายชีวิตขั้นสูงสุด คือ การตั้งเป้าหมายชีวิตเพื่อเป็นประโยชน์อย่างยิ่ง ได้แก่ ตั้งใจปฏิบัติธรรมทุกรูปแบบเพื่อปราบกิเลสให้หมดสิ้น ไม่ต้องเวียนว่ายในทะเลทุกข์แห่งวัฏสงสารต่อไปทุกชีวิตเมื่อยังไม่หมดกิเลส ต้องได้รับความทุกข์ตามกรรมที่ทำไว้

วิธีการรักษาเป้าหมายชีวิตให้มั่นคง พุทธพจน์ตรัสว่า “ การตั้งตนไว้ชอบ คือถ้าเป็นคนประกอบด้วยความไม่มีสัทธาเป็นต้นมาก่อน การละความไม่มีสัทธาเหล่านั้นเสียแล้วตั้งอยู่ในสัทธาเป็นต้น ชื่อว่า อัตตสัมมาปณิธิ ความตั้งตนไว้ชอบ ” (องฺ.จตุกฺก. 35/31/116) วิธีการรักษาเป้าหมายชีวิตให้มั่นคง อธิบายได้ดังนี้ (พระมหาสมชาย ฐานวุฑฺโฒ, 2547: 56-57)

2. วิธีรักษาเป้าหมายการดำเนินชีวิต

1) ฝึกให้เป็นคนมีศรัทธา การมีเหตุผล เชื่อในสิ่งที่ควรเชื่อ 2 ลักษณะ 1. ความเชื่ออย่างมีเหตุผล ประกอบด้วยปัญญาเรียกว่า“ศรัทธา” 2.ความเชื่ออย่างไร้เหตุผล ปราศจากปัญญา

เรียกว่า“งมงาย”ศรัทธาขั้นพื้นฐาน 4 ประการ คือ 1.เชื่อกรรมว่ากรรมมีจริง 2.เชื่อผลของกรรม 3. เชื่อว่ามีกรรมเป็นของตน เชื่อบุญและบาป 4. เชื่อพระพุทธเจ้ามีจริงเชื่อในพระปัญญาตรัสรู้

2) ฝึกให้เป็นคนมีศีล อย่างน้อยคือ การรักษาศีล 5 ให้ได้

3) ฝึกให้เป็นพหูสูตคือหมั่นศึกษาหาความรู้ทั้งทางโลกและทางธรรม

4) ฝึกให้มีจาคะ คือรู้จักเสียสละ เช่น สละทรัพย์สิ่งของเป็นทานเป็นการกำจัดความตระหนี่ออกจากจิตใจจึงเป็นที่รักของคนทั้งหลายและสละอารมณ์เป็นทานคือละอารมณ์ความโกรธพยาบาทให้เป็นอภัยทานทำให้ใจเป็นสุขไม่ขุ่นมัว

5) ฝึกสมาธิเป็นการฝึกจิตใจให้มีพลังหนักแน่น เข้มแข็งในการที่จะมุ่งมั่นรักษาเป้าหมายชีวิตที่ได้วางไว้และใช้สติปัญญาในการเดินตามเป้าหมายชีวิตนั้นได้อย่างถูกต้อง

ดังนั้นในฐานะชาวพุทธที่นับถือพระพุทธศาสนา ต้องดำเนินตามปฏิปทาผู้ที่ได้ทำเป็นแบบอย่างไว้ดีแล้วด้วยการขวนขวายในการสั่งสมบุญบารมีให้ยิ่งขึ้นไป ไม่ว่าจะเป็นการให้ทาน รักษาศีลและเจริญภาวนาสิ่งดีต่าง ๆ เหล่านี้คือการตั้งตนไว้ชอบ ดังที่พระสัมมาสัมพุทธเจ้าทรงตรัสว่า "น ตำ มาตา ปิตา กยิรา อญฺเญ วา ปน ญาตกา สมฺมาปณิหิตำ จิตฺต เสยฺยโส นำ ตโต กเร “มารดาบิดา ก็หรือญาติเหล่าอื่น พึงทำเหตุนั้นให้ไม่ได้ แต่จิตที่บุคคลตั้งไว้ชอบแล้วพึงทำ เขาให้ประเสริฐกว่าเหตุนั้นได้” (ขุ. อิติ 45/179/49)

หลักมงคลสูตร ตั้งตนไว้ชอบ นำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าด้วยการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในแง่ของการตั้งเป้าหมายที่เป็นประโยชน์แก่ตนเองและผู้อื่นโดยการตั้งเป้าหมายให้ถูกต้องก่อน แล้วจึงพยายามแสวงหาความรู้ความสามารถต่าง ๆ แล้วลงมือปฏิบัติเพื่อให้ชีวิตบรรลุเป้าหมายที่ถูกต้องนั้นให้ได้ การทำธุรกิจการค้าต้องใช้ทั้งพลังงาน ความกล้าและเวลา ต้องเผชิญหน้ากับปัญหาและฝ่าฟันเอาชนะต่ออุปสรรคเพื่อนำไปสู่ความสำเร็จให้ได้

3.5.5 หลักมงคลสูตร ข้อที่ 7 มีความเป็นพหูสูต

พหูสูต จากภาษาบาลี “พาหุสจฺจญฺจ” หมายถึง การเรียนโดยตรงแม้การได้ยินได้ฟังมากคือ การเรียนรู้มาก จึงแปลพาหุสัจจะโดยอรรถว่า “ความคงแก่เรียน” หมายเอาการศึกษาเล่าเรียนมาทั้งทางโลกและทางธรรม **การศึกษาทางโลก** การรับเอาความรู้เข้ามาและล้วงเอาสมรรถภาพที่มีอยู่แสดงให้ปรากฏด้วยการกระทำและการปฏิบัติ เรียกว่าการศึกษา ประกอบด้วย 4 ประการ 1) พุทธิศึกษา คือฝึกหัดสมองให้เป็นที่สถิตแห่งความรู้เพื่อให้เกิดสติปัญญา 2) จริยศึกษา คือฝึกหัดจิตใจให้สูงขึ้น การขัดเกลากิริยามารยาทให้สุภาพ อบรมความประพฤติอบรมอุปนิสัยให้ดีงาม 3) พลศึกษา คือฝึกหัดกำลังกายให้แข็งแรงบำรุงสุขภาพอนามัยให้สมบูรณ์ รวมทั้งมีน้ำใจเป็นนักกีฬา 4) หัตถศึกษา คือฝึกหัดให้มีความเคยชินและขยันหมั่นเพียรปฏิบัติงานเพื่อเป็นรากฐานของการประกอบสัมมาอาชีพ ซึ่งรวมลงอยู่ที่ฝึกหัดประสาททั้ง 5 ให้เจริญคือ ใช้ตาดู หูฟัง จมูกดม กลิ่น ลิ้นรับรสและมือสัมผัส **การศึกษาทางธรรม** ประกอบด้วย 1) การศึกษาชั้นปริยัติ คือ การฝึกฝนอบรมตนเองให้เกิดความรู้

ความจำทางใจให้เกิดความคล่องแคล่วและเกิดความชำนาญทางกาย ต้องอาศัยองค์ 4 (สุ จิ ปุ ลิ) ฝึกฝนตนเอง คือ ตั้งใจฟัง อ่าน ถามและจดจำ จึงจะสำเร็จผลให้มีความรู้คงแก่เรียน 2) การศึกษาชั้นปฏิบัติมี อยู่ 3 ชั้น แบ่งตามลักษณะของ ศีล สมาธิ และปัญญา ศีลเป็นดุจพื้นที่ สมาธิเป็นดุจตัวเรือน ปัญญาเป็นดุจเครื่องมุง การฝึกหัดกายวาจา ให้ดีเป็นปกติเรียบร้อย ปราศจากโทษ รักษากายให้เป็นกายสุจริตและรักษาวาจาให้เป็นวจีสุจริตจัดเป็นศีลสิกขาการฝึกหัดจิตอยู่ในอำนาจควบคุมให้แน่วแน่ควรแก่การงานในคราวต้องการและรักษาจิตให้เป็นมโนสุจริต จัดเป็นจิตตสิกขา การฝึกหัดใช้ปัญญาให้รอบรู้ในกองสังขารที่เป็นไปโดยความเป็นเหตุเป็นผลและให้เข้าใจเว้นทุจริตประกอบสุจริตจัดเป็นปัญญาสิกขา (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518: 121 -136)

ความเป็นพหูสูต เปรียบดังแสงสว่างเป็นสิ่งจำเป็นในการเดินทางไกลฉันใด จำเป็นในการสร้างความเจริญให้แก่ชีวิตฉันนั้น “ถ้าบุคคลมีสุตะมาก ตั้งมั่นอยู่ในศีล บัณฑิตทั้งหลายย่อมสรรเสริญเขาโดยส่วนสองคือ ทั้งโดยศีล ทั้งโดยสุตะ ใครเล่าควรจะติเตียนบุคคลผู้เป็นพหูสูตผู้ทรงธรรมมีปัญญาเป็นพุทธสาวกผู้เป็นประดุจแท่งทองชมพูนุทนั้นได้ แม้เหล่าเทพเจ้าก็ย่อมชมเชยถึงพรหมก็สรรเสริญ” (องฺ. จตุกฺก. 21/6/9)

ดังนั้นจึงต้องศึกษาความรู้ทางธรรมไว้เพื่อกำกับความรู้ทางโลกด้วย ความรู้ทางธรรมจะเป็นเสมือนแสงดวงประทีปส่องทางสว่างเพื่อให้เห็นว่าสิ่งที่กระทำนั้นถูกหรือผิด ผู้ที่มีความรู้ทางโลกแม้ฉลาดมีอำนาจสักเพียงใดแต่หากนำไปใช้ในทางที่ผิดก็ไม่น่าเคารพไม่น่านับถือและเป็นบุคคลประเภท “ความรู้ที่เกิดแก่คนพาล ย่อมนำความเสื่อมและความเสียหายมาให้เนื่องจากนำความรู้ไปใช้ในทางที่ผิด” บุคคลผู้เป็นพหูสตควรมีลักษณะดังนี้ (พระมหาสมชาย ฐานวุฑฺโฒ, 2547: 63-64)

1. คุณสมบัติของพหูสูต

1) รู้ลึก หมายถึง สามารถรู้เรื่องราวความเป็นมาหรือรู้สาเหตุต่างได้

2) รู้รอบ หมายถึง การช่างสังเกตรู้สิ่งต่าง ๆ รอบตัว เช่น สภาพภูมิประเทศสภาพดินฟ้าอากาศ ผู้คนในชุมชนและความเป็นไปของเหตุการณ์ต่าง ๆ รอบตัว

3) รู้กว้าง หมายถึง การรอบรู้สิ่งต่าง ๆ รอบตัวอย่างละเอียด

4) รู้ไกล หมายถึง การมองการณ์ไกลสามารถรู้ถึงผลที่จะตามมาในอนาคตได้

5) พหุสสุตา หมายถึง อ่านมาก ฟังมาก คือมีนิสัยชอบฟังชอบอ่านชอบค้นคว้า

6) ธตา หมายถึง จำได้แม่นยำ คือรู้จักจับประเด็นสาระสำคัญแล้วจดจำได้

7) วจสา ปริจิตา หมายถึง ท่องได้คล่องปาก คือการฝึกท่องให้ขึ้นใจจดจำได้โดยเฉพาะพระธรรมคำสอนของพระพุทธเจ้าซึ่งเป็นความจริงแท้แน่นอนควรท่องไว้ให้ขึ้นใจ

8) มนสานุเปกตา หมายถึง เพ่งขึ้นใจ คือมีความใส่ใจนึกคิดตรึกตรองหาเหตุผลให้เข้าใจแล้วพิจารณาวิเคราะห์ได้อย่างแจ่มแจ้งเมื่อนึกถึงครั้งใดก็สามารถเข้าใจได้อย่างปรุโปร่ง

9) ทิฏฐิยา สุปฏิวิทธา หมายถึง ปัญญารู้แจ้ง คือมีความเข้าใจอย่างแจ่มแจ้งทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ จึงต้องฝึกสมาธิอย่างจริงจังจนเกิดปัญญารู้เห็นสิ่งต่าง ๆ ได้ตามความเป็นจริง

2. วิธีฝึกตนให้เป็นพหูสูต

1) ฉลาดเลือกเรียนในสิ่งที่ควรรู้

2) ตั้งใจเรียนวิชาความรู้อย่างเต็มความสามารถ

3) กระตือรือร้นหาความรู้เพิ่มเติม

4) ใฝ่หาความรู้ทางธรรมควบคู่กันไปกับความรู้ทางโลก

5) พร้อมที่จะนำความรู้ไปใช้ หากมีความรู้ทางโลกเพียงอย่างเดียว แม้ตนเองเป็นคนฉลาดเพียงใดก็มีโอกาสพลาดพลั้งได้ เช่น การนำความรู้ไปทำลายหลอกลวงผู้อื่น

การเป็นผู้มีข้อมูลในการดำเนินธุรกิจการค้าอยู่เสมอ เพื่อเตรียมความพร้อมต่อการปรับตัวและพัฒนาตนเองให้เผชิญกับความท้าทายและความเสี่ยงได้ ซึ่งการค้ารูปแบบใดก็ตามต้องอาศัยพื้นที่ตามลักษณะของสินค้านั้นอยู่ในรูปแบบเชิงรูปธรรมหรือนามธรรม ในเชิงรูปธรรมคือเป็นวัสดุสินค้าที่มองเห็นได้ จับต้องได้ ซึ่งต้องอาศัยการสำรวจการประเมินการทำวิจัยว่าสินค้านั้นจะสร้างโอกาสให้ลูกค้ามาซื้อสินค้าหรือไม่ ดังนั้นการศึกษาหาข้อมูลจึงเป็นสิ่งสำคัญ ตัวอย่างเช่น ร้าน 7-11 จะศึกษาว่าจุดนี้เป็นจุดเหมาะสมต่อการค้าหรือหากเป็นการค้าผ่านโทรศัพท์มือถือหรือ Application ต้องพัฒนาตนเองด้วยการวิเคราะห์วิจัยข้อมูลเพื่อส่งเสริมกิจการค้านั้นให้อยู่รอดและมั่นคงได้ยาวนาน

3.5.6 หลักมงคลสูตร ข้อที่ 8 มีศิลปะ

ศิลปะ “สิปฺปญฺจ” ศิลปะที่แสดงออกเป็นช่างทำ ช่างพูด ช่างคิด พูดเป็น คิดเป็นจนเป็นผลปรากฏน่าพึงชม เกิดอารมณ์ที่สะเทือนใจ สามารถเปลี่ยนแปลงวัตถุดิบที่มีมูลค่าเพียงเล็กน้อยให้มีมูลค่ามากขึ้นได้ และวิชา 18 อย่าง ในสิปปกถาแห่งธรรมนีติ ซึ่งได้รวมเข้าเป็นศิลปะด้วย คือ 1) สูติ วิชาฟังเสียงคนเสียงสัตว์ว่าดีหรือร้าย 2) สมฺมติ วิชาเข้าใจในระเบียบ 3) สงฺขฺยา วิชาคำนวณ 4) โยคา วิชาการช่าง 5) นติ วิชาแบบแผนราชการ 6) วิเสสิกา วิชาการค้า 7) คนฺธพพา วิชาระบำ 8) คณิกา วิชากายบริหาร 9) ธนุพฺเพธา วิชาสำแดงแผลงธนู 10) มายา วิชารู้เล่ห์กโลบาย11) ปูรณา วิชาโบราณคดี 12) ติกิจฉา วิชาการแพทย์ 13) อิติหาสา วิชากาพย์ตำนาน 14) โชติ วิชาดาราศาสตร์ 15) ยุทฺธา วิชาพิชัยสงคราม 16) เกตุ วิชาพูด 17) มนฺตา วิชาร่ายมนต์ 18) สทฺทา วิชาไวยากรณ์ ศิลปะของบรรพชิตและคฤหัสถ์ที่เป็นบุญกุศล เว้นการเบียดเบียนผู้อื่น ไม่ฉ้อฉล ไม่คดโกง ไม่ยักยอก และไม่สับเปลี่ยน เป็นงานชอบธรรม ชอบวินัยชอบกฎหมาย ชื่อว่าเป็นมงคล (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518 : 140 - 141)

การเป็นผู้มีศิลปะ คือการนำความรู้มาใช้ให้เป็น มีความสามารถพัฒนาให้เจริญก้าวหน้าได้จึงจะเป็นมงคลอย่างยิ่ง ดังพระพุทธองค์ตรัสว่า “เป็นผู้มีศิลปะบริบูรณ์ไม่บกพร่องในการทำงานทุก

อย่าง ที่พวกช่างหม้อจะพึงทำ” (วิ.มหา. 2/175/80) ดังนั้นวิธีการฝึกฝนตนเองให้มีศิลปะ มีดังนี้ (พระมหาสมชาย ฐานวุฑฺโฒ, 2547: 67-69)

1. วิธีฝึกตนให้มีศิลปะ

1) ฝึกตนเองให้เป็นคนช่างสังเกตสิ่งรอบตัว

2) ตั้งใจทำงานไม่เกี่ยงงาน

3) ทำงานด้วยรอบคอบ

4) ปรับปรุงงานให้ดีขึ้นเสมอ

5) หมั่นใกล้ชิดกับผู้มีศิลปะอย่างแท้จริง

6) ฝึกสมาธิอยู่เสมอให้ใจสงบเพื่อให้เกิดปัญญาพร้อมที่จะฝึกและปรับปรุงตนเอง

พระสิริมังคลาจารย์ ได้แก้ศิลปะไว้ในมงคลัตทีปนี ว่าหัตถโกศล คือความเป็นคนฉลาดในหัตถกรรม คือ เป็นช่างฝีมือทำงานให้สำเร็จและประณีตด้วยมือของตนเอง ซึ่งจำแนกศิลปะออกเป็น 2 ประเภท คือ อนาคาริยศิลปะ คือ ช่างฝีมือมือของบรรพชิต กับอาคาริยศิลปะ คือช่างฝีมือของคฤหัสถ์ ศิลปะแห่งศิลปะทั้งหลายอยู่ที่การปรับปรุงตนให้เป็น “ช่างทำ” ที่ชำนาญเป็น “ช่างพูด” ที่ประกอบด้วยเหตุผลและเป็น “ช่างคิด” ที่ละเอียดรอบคอบให้สำเร็จประโยชน์ คือ 1.“หัตถะ” เป็นที่ต้องการของตนเองและผู้อื่น 2.“หิตะ” เกื้อกูลแก่ตนและผู้อื่น 3.“สุขะ” อำนวยความสุขแก่ตนและผู้อื่น (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518 : 140 – 157) ซึ่งประเภทของศิลปะอธิบายดังนี้

2. ประเภทของศิลปะ

ศิลปะของบรรพชิต ท่านยกความฉลาดการตัดจีวร และมีพระอานนท์เป็นบุคคลตัวอย่างที่ริเริ่มตัดจีวรให้เหมือนกระทงชาวมคธ ได้รับยกย่องว่าเป็นผู้มีปัญญาฉลาดตัดจีวรเป็นขัณฑ์ นอกจากนี้ ความฉลาดในกิจจานุกิจ เช่น ฉลาดในอุปัชฌายวัตรและอาจริยวัตรทำให้ลัทธิวิหาริกและอันเตวาสิก เอาใจใส่ปฏิบัติท่านตลอดเวลาที่อาศัยอยู่ ก็จัดเป็นศิลปะของบรรพชิต ดังต่อไปนี้

1) ฉลาดเอาใจใส่ปฏิบัติในกิจ เช่น มีถวายน้ำบ้วนปาก น้ำล้างหน้า เป็นต้น

2) ฉลาดศึกษา อธิศีล อธิจิต และ อธิปัญญา คือ ฉลาดรักษาศีลให้บริสุทธิ์ ฝึกฝนจิตให้มั่นคง อบรมปัญญาให้แก่กล้า

3) ฉลาดขวนขวายป้องกันหรือระงับความเสื่อมเสีย

4) ฉลาดรักษาน้ำใจ ไม่นำคนภายนอกที่เป็นเหตุต้องขุ่นเคืองใจกัน หากจำเป็นต้องรับควรให้บอกกล่าวให้ทราบก่อน

5) ฉลาดเคารพ เมื่อเดินตามไม่ชิด ไม่ห่างจนเกินไป ไม่พูดสอดขณะท่านกำลัง ไม่พูดค้านตรง ๆ ให้พูดอ้อมเพื่อเตือนสติให้รู้สึกตัว

6) ฉลาดระมัดระวัง รู้จักไปลามาไหว้ ไม่เที่ยวเตร่ตามอำเภอใจ

7) ฉลาดเอาใจใส่พยาบาลเมื่ออาพาธ ไม่ไปจนกว่าจะหายเจ็บป่วย

ศิลปะของคฤหัสถ์ ในมงคลัตถทีปนี ยกให้ช่างเป็นตัวอย่าง ซึ่งสุดแล้วแต่วิชาที่ทำด้วยน้ำมือก็จัดเป็นศิลปะ น้ำมือเป็นลักษณะของน้ำหนักไน 4 อย่าง ได้แก่ น้ำมือ น้ำคำ น้ำใจ และน้ำเที่ยง คือ น้ำมือผู้ทำงานมีความรู้นำมาปรับปรุงตนให้เป็นนักศิลปะที่มีความสำคัญสมกับความรู้จนปรากฏว่ามี ความสำคัญเป็นพิเศษ เจริญรุ่งเรืองเด่นกว่าในหมู่คณะ ดังพุทธพจน์ว่า “ ศิลปะแม้เพียงอย่างใดอย่างหนึ่ง ก็ยังประโยชน์ให้สำเร็จได้ ” (ขุ. ชา. 56/107/409)

หลักมงคลสูตร การมีพหูสูตและการมีศิลปะ นำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าด้วยการส่งเสริมการขายที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในเรื่องของการสร้างการรับรู้และการกระตุ้นการซื้อของผู้บริโภค การใช้สื่อต่าง ๆ เพื่อสื่อสารกับผู้บริโภคและผู้ที่เกี่ยวข้องกับสินค้าตัวอย่างเช่น การทำโฆษณาบนโซเชียลมีเดียทุกช่องทาง ได้แก่ Facebook, Instagram หรือ Google การทำโปรโมชั่นต่าง ๆ การสร้างแคมเปญหรือการจ้าง Influencer รวมถึงการจัด Event ที่เกี่ยวข้องกับตัวสินค้า

3.5.7 หลักมงคลสูตร ข้อที่ 9 มีวินัย

วินัย วินโย จ สุสิกฺขิโต วินัยที่ศึกษาดี ชาติกับศาสนาจะมั่นคงต้องมีวินัยรักษาคุ้มครองป้องกันนำให้คนในชาติและศาสนาเคารพนับถือกัน ตั้งใจปฏิบัติรักษาโดยเอื้อเฟื้อ มีระเบียบวินัยสม่ำเสมอและทั่วถึงกัน ไม่ฝ่าฝืนล่วงละเมิดทั้งในที่ลับและในที่แจ้ง วินัย สำหรับควบคุมคนในชาติและศาสนา ซึ่งชนิดของวินัย แบ่งออกเป็นวินัยของชาติกับวินัยของศาสนา

พระพุทธองค์ทรงตรัสว่า “วินัยมี 2 อย่าง คือ อาคาริยวินัย 1 อนาคาริยวินัย 1 ในสองอย่างนั้น การเว้นอกุศลกรรมบถ 10 ชื่อว่า อาคารริยวินัย. วินัยนั้นชื่อว่า อันบุคคลศึกษาดีแล้วด้วยการไม่ต้องโทษ คือสังกิเลสในวินัยนั้นและด้วยการกำหนดคุณแห่งความประพฤติ ชื่อว่าเป็นมงคล เพราะนำมาซึ่งประโยชน์เกื้อกูลแห่งความสุขในโลกทั้งสอง” (ขุ.สุ. 47/318/162) ชนิดของวินัย อธิบายได้ดังนี้ (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518: 159 - 163)

1. ชนิดของวินัย แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

1) วินัยของศาสนา หมายถึง กฎบทพุทธอาณา เป็นทั้งข้อห้ามและเป็นข้ออนุญาต แบ่งออกเป็น 2 ประเภทตามเพศ คือ อาคาริยวินัย วินัยของคฤหัสถ์ผู้ครองเรือน กับอนาคาริยวินัย วินัยของบรรพชิตที่พระพุทธเจ้าทรงบัญญัติขึ้น เพื่อนำความประพฤติของพุทธศาสนิกชนให้สม่ำเสมอ มีความสงบดำเนินชีวิตอย่างผาสุก ประคองผู้มีศีลให้อยู่สุขสบาย ป้องกันโทษในปัจจุบันและกำจัดโทษในภพหน้า ส่งเสริมให้คนมีความเลื่อมใสมากยิ่งขึ้นทำให้พระศาสนาตั้งมั่น

พระผู้มีพระภาคเจ้าตรัสว่า “อานนท์ ธรรมวินัยใดอันเราแสดงแล้ว บัญญัติแล้วแก่เธอทั้งหลาย ธรรมและวินัยนั้นจักเป็นศาสดาของเธอทั้งหลายโดยกาลล่วงไป ดังนี้ อย่ากระนั้นเลยเราพึงสังคายนาพระธรรมและพระวินัย ซึ่งจะเป็นวิธีที่พระศาสนานี้จะพึงดำรงมั่นตั้งอยู่สิ้นกาลนาน” (ขุ.สุ. 47/318/162)

2) วินัยของชาติ เป็นระเบียบควบคุมคนในสังคมต่าง ๆ โดยเป็นคำสั่งของสังคมให้ทำหรือไม่ให้ทำ ซึ่งมีชื่อเรียกหลายอย่าง เช่น พระราชบัญญัติ พระราชกฤษฎีกา กฎหมาย กฎข้อบังคับ ระเบียบแบบแผน ประเพณี คำสั่ง ประกาศ กติกา เป็นต้น รวมเรียกว่าวินัยของชาติ วินัยเป็นมูลเหตุสำคัญแห่งความเจริญของชาติ จำเป็นต้องมีวินัยควบคุม และแต่ละชาติต้องบัญญัติวินัยไว้ทุกแง่มุมไม่ว่าจะเป็นการค้าขาย การแต่งงาน การหย่าร้าง ฯลฯ จำเป็นต้องมีวินัยควบคุม

การรักษาวินัยของตนเองได้นั้น คือการปรับปรุงพัฒนาตนเองให้ดีขึ้นจากภายในสามารถแผ่ขยายไปสู่หมู่คณะได้ ยกตัวอย่างเช่น วินัยของพระภิกษุสงฆ์เป็น “พระวินัยมีประโยชน์มาก คือ นำมาซึ่งความสุขแก่พวกภิกษุ ผู้มีศีลเป็นที่รัก ข่มพวกที่มีความปรารถนาลามก ยกย่องพวกที่มีความละอายและทรงไว้ซึ่งพระศาสนา” (วิ.ม. 6/146/366)

ผู้มีวินัย หมายถึง ผู้ที่รักษาวินัยทั้งทางโลกและทางธรรมอย่างถูกต้องเคร่งครัด พระพุทธเจ้าทรงสอนพุทธศาสนิกชนให้ฉลาดรู้ฉลาดทำและทรงสอนว่าต้องมีวินัย ซึ่งประโยชน์ของการมีวินัยในทางโลกและทางธรรม มีดังต่อไปนี้ (พระมหาสมชาย ฐานวุฑฺโฒ, 2547: 81-82)

2. ประโยชน์ของวินัย

1) วินัยนำไปดี คือการทำให้ผู้รักษาวินัยสามารถยกฐานะให้สูงขึ้นเป็นข้อบังคับกายวาจาและเป็นข้อบังคับเพื่อให้ไปถึงเป้าหมายของชีวิตที่ดีด้วย

2) วินัยนำไปสู่คำว่าแจ้ง คือเป็นสว่างนำทางไปสู่ความรู้แจ้งได้

3) วินัยนำไปสู่ความแตกต่าง คือหากต้องการก้าวหน้าไปสู่ความดีงามต้องการความบริสุทธิ์กระจ่างแจ้งยกฐานะให้สูงขึ้นจำเป็นต้องรักษาวินัยด้วย

หลักมงคลสูตร มีวินัย นำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าด้วยกระบวนการที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในแง่ของการเริ่มลงมือทำทันทีเปรียบเสมือนการเริ่มสร้างจุดเริ่มต้นที่เป็นพื้นฐานเชื่อมโยงไปสู่เส้นทางความสำเร็จได้ ด้วยการจัดลำดับความสำคัญของงานที่ต้องทำก่อนหลัง การทำธุรกิจอย่างมีระบบจึงต้องมีวินัยลงมือทำจากเรื่องเล็กไปสู่เรื่องใหญ่

3.5.8 หลักมงคลสูตร ข้อที่ 10 มีวาจาสุภาษิต

วาจาสุภาษิต “สุภา สิตา จ ยา วาจา” วาจาสุภาษิต ลักษณะของปากมงคลที่สุจริต 4 ประเภท คือ ปากจริง ปากสมานไมตรี ปากไพเราะ และปากมีประโยชน์ ผู้พูดวาจาไพเราะจึงชื่อว่าปรุงรสอย่างดี ชวนให้ชื่นชมและจับใจยิ่งกว่ารสทั้งปวง และจะผูกพันความเคารพนับถือของผู้น้อยไว้ได้ดีกว่าผูกพันไว้ด้วยอำนาจหรือการปกครองอื่นใด ชาวค้าก็มักจะมีลูกค้ามาก แม้ในการต้อนรับผู้คนไปมาหาสู่การโอภาปราศรัยไพเราะเป็นสิ่งสำคัญยิ่งกว่าการต้อนรับด้วยอาหารรสดีหรือสิ่งใด ๆ ทั้งสิ้น (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518: 175 - 201)

วาจาเป็นสุภาษิตหรือไม่นั้น ต้องดูที่จิตใจของผู้พูดเป็นพื้นฐานคือมีความเมตตาไม่เจตนากล่าวให้ร้ายผู้อื่น สมดังพุทธพจน์ว่า “เป็นวาจาสุภาษิต วาจาชื่อว่า ไม่มีโทษ ทั้งวิญญูขนผู้มุ่งประโยชน์

อาศัยแต่ใจความ ไม่ใช่อาศัยแต่พยัญชนะ ไม่พึงติเตียน เพราะเป็นวาจาสุภาษิต” (สำ.สคา. 25/740/320) ลักษณะของผู้ที่มีวาจาสุภาษิตจะมีลักษณะเสียงที่สมบูรณ์ของมหาบุรุษ ซึ่งมีลักษณะดังนี้คือ1) แจ่มใส 2) ชัดถ้อยชัดคำ 3) ไพเราะ 4) เสนาะโสต 5) กลมกล่อม 6) ไม่แหบแตกพร่า 7) คำซึ้ง 8) กังวาน (พระมหาสมชาย ฐานวุฑฺโฒ, 2547: 88) อธิบายได้ดังนี้

1. ลักษณะวาจาสุจริต

1) เป็นคำจริง คำแน่นอนและคำแท้ แต่ชนิดของคำจริงคือ คำจริงที่ดีกับ คำจริงที่ไม่ดี คำจริงตั้งมั่นอยู่ในคำจริงที่เป็นประโยชน์และเป็นธรรม คำจริงแต่ไม่เป็นประโยชน์และไม่เป็นธรรมก็ไม่ควรพูด เนื่องจากให้โทษแก่ผู้พูดเป็นคำจริงที่ไม่ดี

2) เป็นคำสมานไมตรี แบ่งเป็น 2 คำ คือ คำผูกไมตรี กับคำประสาน สามัคคี คำพูดแนะนำให้รู้จักกัน คนฉลาดพูดสมานไมตรีหากอยู่ในหมู่ใดนับว่าเป็นที่เคารพนับถือของหมู่นั้น

3) เป็นถ้อยคำไพเราะอ่อนหวาน ที่กล่าวออกมาจากน้ำใจใสสะอาดของผู้ฟังทำตามได้ไม่มี โทษ ในกถากุสุมมญชรี ว่าคำอ่อนหวานเป็นความงามอย่างหนึ่งในความงาม 5 อย่าง คือ วาจาอ่อนหวาน เครื่องแต่งกายงาม ทรวดทรงงาม วิทยาความรู้ และวินัยคือมารยาทงาม

กฎเกณฑ์ที่ถือว่าเป็นคำพูดดีมีอยู่ในสุภาษิตสูตร พระสุตตันตปิฎก ครบถ้วนบริบูรณ์ว่าองค์ของคำสุภาษิตมีลักษณะ 5 อย่าง ดังต่อไปนี้ (พ.อ. ปิ่น มุทุกันต์, 2555 : 200)

2. ลักษณะของคำสุภาษิต

1) กาเลน ภาสิตา หมายถึง คำที่พูดถูกกาลเทศะ

2) สจฺจา ภาสิตา หมายถึง คำที่เป็นความจริง

3) สณฺหา ภาสิตา หมายถึง คำที่สุภาพ

4) อตฺถสญฺหิตา ภาสิตา หมายถึง คำที่มีประโยชน์

5) เมตฺตจิตฺเตน ภาสิตา หมายถึง คำที่พูดด้วยเมตตา

วาจาสุภาษิต ไม่ว่าจะพูดด้วยสำเนียงภาษาใดย่อมควรแก่การสรรเสริญ ตรงข้ามกับวาจาทุพภาษิต แม้พูดด้วยสำเนียงดีบัณฑิตก็ไม่สรรเสริญ ดังนั้น วาจาสุภาษิตจะทำให้ชีวิตมีความเจริญก้าวหน้าแต่วาจาทุพภาษิตเพียงคำเดียวบางครั้งแม้แต่ชีวิตก็ยากจะรักษาไว้ได้ “ผู้ใดเข้าไปสู่บริษัทที่พูดคำหยาบคาย ก็ไม่สะทกสะท้าน ไม่ยังคำพูดให้เสียไม่ปกปิดข่าวสาร พูดจนหมดความสงสัย และเมื่อถูกถามก็ไม่โกรธผู้นั้นควรทำหน้าที่ทูต” (วิ. จุลฺล. 7/400/201)

หลักมงคลสูตร วาจาสุภาษิต นำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าด้วยหลักทางกายภาพที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในเรื่องของการสร้างบรรยากาศและสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการตัดสินใจซื้อ และสร้างประสบการณ์ที่ดีที่ลูกค้าจะได้รับจากการซื้อสินค้าโดยการสร้างความน่าเชื่อถือ และสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าได้ เช่น การพูดจาไพเราะ การขายที่ไม่หลอกลวงลูกค้า เป็นต้น

3.5.9 หลักมงคลสูตร ข้อที่ 14 งานไม่คั่งค้าง

การงานไม่คั่งค้าง “อนา กุลา จ กมฺมนฺตา” คำว่า “คั่งค้าง” จากศัพท์ว่า “อากุละ” ซึ่งแผลงใช้ในภาษาไทยว่า อากูล งานที่ผู้ทำควรให้แล้วเสร็จในวันเดียวแต่เกียจคร้านทิ้งงานไว้เกิดเป็นงานคั่งค้าง ผู้จะทำงานให้เสร็จสิ้นไม่อากูลคงค้างนั้นต้องมี**คุณสมบัติผู้ทำงานไม่คั่งค้าง** 1) กาลัญญู รู้จักกาล 2) ปฏิรูปการี ทำให้เหมาะสม 3) อนลโส ไม่เกียจคร้าน 4) อุฏฐาตา หมั่นขยันขันแข็ง ผู้ทำการค้าต้องเข้าใจเลือกถิ่นฐานกาลเวลาให้เหมาะสมและเฉลียวฉลาดรอบรู้ในชั้นเชิงการค้าต้องไม่ลืมว่า “คนซื้อต้องการนัยน์ตาตั้งร้อยแต่คนขายต้องการเพียงนัยน์ตาเดียวก็พอ” แต่ผู้ทำการค้าจะมีนัยน์ตาตั้งร้อยได้นั้นต้องมีคุณสมบัติที่ทำให้การค้าขายเจริญรุ่งเรือง คุณสมบัติของผู้ทำการค้าขายให้เจริญรุ่งเรือง ได้แก่ 1) เป็นคนตาดี หมายถึง เป็นพ่อค้าแม่ค้าผู้รู้จักสินค้าว่าสิ่งนี้เมื่อซื้อโดยวิธีนี้และขายโดยวิธีนี้ ทุนมีประมาณนี้กำไรต้องได้เท่านี้ เรียกว่าพ่อค้าแม่ค้าตาดี 2) เป็นคนที่เชี่ยวชาญในการค้า หมายถึง พ่อค้าแม่ค้าผู้ซื้อสินค้าเข้ามาและจำหน่ายสินค้าออกไปไม่ให้ตกค้างได้ 3) เป็นคนมีที่พึ่ง หมายถึง เป็นคนอัธยาศัยกว้างขวางรู้จักมักคุ้นกับเศรษฐี คฤหบดีผู้มีทรัพย์มากและได้ทรัพย์จากท่านเหล่านั้น (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518: 254 - 264)

พระสัมมาสัมพุทธเจ้าจึงทรงสอนให้เป็นนักตรวจตรางานคือให้มีจิตตะแล้วทรงให้โอวาทสำทับด้วยว่า “ควรตรวจตรางานของตัวเอง ทั้งที่ทำแล้วและยังไม่ได้ทำ” (ที.ปา. 16/171/60) วิธีจัดการงานไม่ให้คั่งค้าง มีสาเหตุดังต่อไปนี้ พระสัมมาสัมพุทธเจ้าทรงตรัสวิธีการทำงานให้สำเร็จ ด้วยการใช้หลักธรรมคือ อิทธิบาท 4 อธิบายได้ดังนี้ (พระมหาสมชาย ฐานวุฑฺโฒ, 2547: 122-127)

1. เหตุที่ทำให้งานคั่งค้าง

1) ทำงานไม่ถูกกาล คือ ทำไม่ถูกเวลา เมื่อถึงเวลาควรทำกลับไม่ทำ

2) ทำงานไม่ถูกวิธี คือ ทำผิดลำดับขั้นตอน

3) ผัดวันประกันพรุ่ง คือ การรอฤกษ์ยาม

พระสัมมาสัมพุทธเจ้าทรงตรัสว่าหากจะทำความดีเมื่อไรฤกษ์ก็ดีเมื่อนั้น “ประโยชน์ย่อมล่วงเลยคนโง่ผู้มัวรอฤกษ์ยามอยู่ ประโยชน์เป็นฤกษ์ของประโยชน์เองดวงดาวจักทำอะไรได้” (ที.ปา. 16/206/105)

ผู้ที่ทำงานด้วยปัญญานั้นจะต้องทำให้ถูกกาลและทำให้ถูกลักษณะของงาน ผู้ที่ทำงานโดยไม่ใช้ปัญญาพิจารณาทำงานที่ไม่รู้จัก สักแต่เพียงอยากให้งานนั้นเสร็จ แต่ผลงานไม่เรียบร้อยต้องนำกลับมาทำใหม่ หรือผู้ที่ไม่ใช้ปัญญาทำงานที่ไม่รู้จักเสร็จจนกลายเป็นทาสของงาน เข้าตำรา “เปรตจัดหัวจัดตีน” ของท่าน เจ้าพระคุณสมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (ติสฺโส อ้วน) วัดบรมนิวาศ ที่ท่านเล่าว่า” มีเปรตตัวหนึ่งได้รับคำสั่งให้ไปเฝ้าศาลาข้างทางแห่งหนึ่ง เมื่อมีคนเดินทางผ่านมาแวะพักค้างคืนที่ศาลา เวลานอนหลับแล้วเปรตตัวนั้นก็จะตรวดูความเรียบร้อย เดินดูทางศีรษะ ก็จัดศีรษะของคนเดินทางเหล่านั้นให้ได้ระดับแนวเดียวกัน แล้วจึงไปจัดเท้าดึงลงมาให้เท่ากัน จากนั้นก็วนไปจัดศีรษะ

แล้วกลับมาจัดเท้าอีกหลายรอบก็ยังไม่เรียบร้อยเป็นแนวเดียวกัน” วิธีการทำงานให้สำเร็จจึงขึ้นอยู่กับใจทั้งสิ้นคือ“เต็มใจทำ แข็งใจทำ ตั้งใจทำ และเข้าใจทำ” วิธีฝึกฝนใจที่ดีที่สุดคือการให้ทาน รักษาศีล และสมาธิเพื่อให้ใจผ่องใสทำให้เกิดปัญญาพิจารณารู้และเข้าใจวิธีการทำงานมีกำลังใจจดจ่อกับงาน ดังนั้นวิธีทำงานให้สำเร็จด้วยอิทธิบาท 4 อธิบายได้ดังนี้ (พ.อ.ปิ่น มุทุกันต์ ,2555 : 302-312)

2. วิธีทำงานให้สำเร็จด้วยอิทธิบาท 4

1) ฉันทะ คือ ความรักงาน หรือความเต็มใจ กล่าวคือมีความรักงานซึ่งเกิดขึ้นได้ต่อเมื่อเห็นผลของงาน เช่น เรียนหนังสือจะได้วิชาความรู้ไปประกอบอาชีพจึงเกิดความเต็มใจทำ

2) วิริยะ คือ ความพากเพียร หรือความแข็งใจทำ กล่าวคือมีความพากเพียรพยายามไม่ท้อถอยเป็นคุณธรรมทางใจ เรียกความรู้สึกนี้ว่า ความกล้า เอาชนะความเกียจคร้านได้ ท่านเรียกว่าวิริยะ คือความเพียร หรือความกล้านั่นเองแม้จะมีอุปสรรคเพียงใดจะแข็งใจทำ และการจะมีความเพียรขึ้นมาได้นั้นต้องละเว้นอบายมุขให้ได้เสียก่อน

3) จิตตะ คือ ความเอาใจใส่ หรือความตั้งใจทำ กล่าวคือมีความเอาใจใส่หรือความตั้งใจทำไม่ปล่อยปละละเลยกับงานของตนคอยตรวจตรางานอยู่เสมอ

4) วิมังสา คือ การพินิจพิเคราะห์ หรือความเข้าใจทำ กล่าวคือมีความเข้าใจทำ พินิจพิเคราะห์ทำงานด้วยสติปัญญา แม้จะบากบั่นหรือเอาใจจดจ่ออยู่กับงานตลอดเวลา หากขาดการใช้ปัญญาพิจารณางานด้วยแล้ว ผลที่สุดงานก็คั่งค้าง

การตั้งใจทำงานไม่คั่งค้างและสำเร็จตามเป้าหมายนำความสุขมาให้ ดังพุทธพจน์ที่ตรัสว่า “บุคคลใดไม่คำนึงถึงหนาวร้อนอดทนให้เหมือนหญ้ากระทำกิจที่ควรทำด้วยเรี่ยวแรงของลูกผู้ชาย บุคคลนั้นย่อมไม่เสื่อมจากสุข” (สิงคาลกสูตร) (ที.ปา. 11/185/199)

หลักมงคลสูตร ทำงานไม่คั่งค้าง นำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าด้วย กระบวนการที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในแง่ของความสะดวกและรวดเร็วในการใช้บริการ คือขั้นตอนหรือกระบวนการที่ใช้วิธีสร้างความประทับใจให้ลูกค้าได้มากที่สุด เช่น การบริการที่รวดเร็วหรือการส่งมอบสินค้าถึงมือลูกค้าทันตามกำหนดเวลาและตรงตามข้อตกลงที่ให้ไว้

3.5.10 หลักมงคลสูตร ข้อที่ 16 ประพฤติธรรม

การประพฤติธรรม “ธมฺมจริยา จ” ธรรมจริยา ควรมุ่งเรียนแล้วต้องอบรมธรรมจริยาไปพร้อมกัน เนื่องจากวิชานำให้ผู้เรียนมีความรู้เฉลียวฉลาด ส่วนธรรมจริยานำให้ผู้ปฏิบัติมีกิริยา วาจาใจที่ดีงาม ผู้ชื่อว่าประพฤติธรรม คือทำอย่างไรนั้น คือ ประพฤติ เป็นยุติธรรมและประพฤติเป็นสุจริตธรรมไม่ลำเอียง (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518: 286 - 288)

คุณธรรมนี้ ต้องฝึกฝนให้มีในตนเองโดยเฉพาะผู้นำ ผู้ที่จะบำเพ็ญประโยชน์แก่สังคมส่วนรวมจำเป็นต้องฝึกฝนอย่างเต็มที่จึงจะส่งผลดีแก่การทำงาน “ธรรมย่อมรักษาผู้ประพฤติธรรม

บุคคลใด หวังความสุข หวังความเป็นใหญ่ หวังความก้าวหน้า ต้องประพฤติธรรม” “ธมฺมจารี สุขํ เสติ การประพฤติธรรม นำสุขมาให้” (ขุ. ธ. 25/23/37)

การปฏิบัติด้วยความไม่ลำเอียงเพราะอคติ 4 ประการ คุณสมบัติทั้ง 4 ประการนี้ที่ผู้นำจำเป็นต้องปลูกฝังคุณสมบัตินี้ให้เกิดขึ้นในใจตน ซึ่งวิธีฝึกฝนตนเองให้มีความเป็นธรรม มีดังต่อไปนี้ (พระมหาสมชาย ฐานวุฑฺโฒ, 2547: 139-144)

1. วิธีฝึกฝนตนเองให้เป็นธรรม

1) ไม่ลำเอียงเพราะรัก รวมถึงการไม่เป็นคนโลภมากจนยอมเสียความเป็นธรรม

2) ไม่ลำเอียงเพราะชัง หากทำความดีต้องให้รางวัล ไม่เลือกที่รักมักที่ชัง

3) ไม่ลำเอียงเพราะหลง คือ เป็นคนมีปัญญารู้เท่าทันคน ไม่ตัดสินลงโทษใคร

4) ไม่ลำเอียงเพราะกลัวภัย คือ มีใจอาจหาญไม่เกรงกลัวต่ออิทธิพล

ดังพุทธพจน์ที่ทรงตรัสว่า “ผู้ใดไม่ละเมิดความยุติธรรมเพราะความรัก ความชัง ความโง่เขลา และความกลัวยศของผู้นั้น ย่อมเด่นดุจดวงจันทร์ เปล่งแสงสว่างในข้างขึ้นทุกค่ำคืน” (องฺ. จตุกฺก. 35/17/48) การไม่เห็นผิดจากธรรม คือ ไม่คิดแย้งกับหลักธรรม เช่น มีความเห็นที่เป็นสัมมาทิฏฐิ 10 ประการ อธิบายได้ดังนี้ (พระมหาสมชาย ฐานวุฑฺโฒ, 2547: 139-144)

2. วิธีการไม่เห็นผิดจากธรรม

1) การให้ทานเป็นสิ่งที่ดีจริง ควรทำ

2) ยัญที่บูชาแล้วมีผล คือ เห็นว่าการสงเคราะห์ช่วยเหลือบุผู้อื่นเป็นสิ่งดีควรทำ

3) การบูชาบุคคลที่ควรบูชาเป็นสิ่งที่ดีจริง ควรทำ

4) ผลแห่งกรรมดีกรรมชั่วนั้นมีจริง

5) โลกนี้มีจริง

6) โลกหน้ามีจริง

7) มารดามีพระคุณต่อเราจริง

8) บิดามีพระคุณต่อเราจริง

9) สัตว์ที่เป็นโอปปาติกะมีจริง (นรกสวรรค์มีจริง) 10) สมณพราหมณ์ผู้ประพฤติดีปฏิบัติชอบ หมดกิเลสแล้วสอนผู้อื่นให้รู้แจ้งตามเจตนารมณ์คือต้องการให้มีพื้นฐานจิตใจที่ดีมีมาตรฐานความคิดที่ถูกต้องมีการวินิจฉัยที่ถูกหลักการ

ดังคำที่ว่า “เราไม่เห็นธรรมอื่นแม้สักอย่าง ซึ่งจะเป็นเหตุให้กุศลธรรมที่ยังไม่เกิดได้เกิดขึ้น หรือกุศลธรรมที่เกิดขึ้นแล้ว เพิ่มพูนไพบูลย์ยิ่งขึ้นเหมือนอย่างสัมมาทิฏฐินี้เลย” (ขุ.ม. 66/159/177)

หลักมงคลสูตร ประพฤติธรรม นำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าด้วยการกำหนดราคาที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในเรื่องของความสามารถในการใช้จ่ายคือ

ราคาที่ผู้ประกอบการใช้เป็นรูปแบบหลักในการตั้งราคาสินค้าและบริการ การไม่ค้ากำไรเกินควรซึ่งจะส่งผลโดยตรงต่อผู้บริโภคที่ต่างมองหาสินค้าที่มีคุณภาพดีในราคาที่คุ้มค่าและเต็มใจที่จะซื้อสินค้านั้น

3.5.11 หลักมงคลสูตร ข้อที่ 18 ทำงานไม่มีโทษ

งานไม่มีโทษ “อนวชฺชานิ กมฺมานิ” การงานไม่มีโทษ แยกอนวัชชกรรม ออกเป็นบท ๆ คือ น - อวัชชะ - กรรม “น” อักษรแปลว่าไม่ “อ” อักษรใน อภิธานปฺปทีปิกาสูจิ ท่านแก้เป็น นินฺทา แปลว่าติตำหนิหรือติเตียนบ้างแก้เป็นบทบูรณ์ แปลว่ายังบทให้เต็มไม่มีใจความ วัชชะ แปลว่าโทษหรือความผิด กรรมแปลว่างาน มี “น” อยู่หน้า “อ” เป็น “อน” รวมกันเข้าเป็น “อนวัชชกรรม” แปลว่างานไม่มีโทษน่าติ ไม่มีความน่าตำหนิหรืองานไม่มีโทษ (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518 : 323 – 324)

พระสัมมาสัมพุทธเจ้าตรัสว่า “เธอพึงพิจารณาเนือง ๆ ว่าตัวเราเองตำหนิตัวเราเองโดยศีลได้หรือไม่ เธอพึงพิจารณาเนือง ๆ ว่าผู้รู้ใคร่ครวญแล้วติเตียนเราโดยศีลได้หรือไม่” (นัย อภิณหปัจจเวกขณธรรมสูตร) (องฺ. ทสก. 24/48/92) การพิจารณาว่างานไม่มีโทษ มีองค์ประกอบ 4 ประการ อธิบายได้ดังนี้ (พระมหาสมชาย ฐานวุฑฺโฒ, 2547: 155-159)

1. องค์ประกอบของงานไม่มีโทษ

1) ไม่ผิดกฎหมาย กฎหมายเป็นระเบียบข้อบังคับซึ่งทุกคนต้องปฏิบัติตาม การทำผิดกฎหมายทุกอย่างจัดเป็นงานมีโทษทั้งสิ้น แม้บางอย่างจะไม่ผิดศีลธรรม เช่น การปลูกบ้านในเขตเทศบาลต้องขออนุญาตตามเทศบัญญัติ

2) ไม่ผิดประเพณี ประเพณี หมายถึง จารีต ขนบธรรมเนียมของมหาชนในถิ่นหนึ่ง ๆ หรือสังคมหนึ่งซึ่งแตกต่างกัน แต่เมื่อถือกันเป็นส่วนมากและนิยมว่าดีกลายเป็นกฎของสังคม ผู้ใดทำผิดประเพณีถือว่าผิดต่อมหาชน เช่น ประเพณีแต่งงาน ประเพณีต้อนรับแขก ประเพณีทำความเคารพผู้ใหญ่ ฯลฯ ซึ่งแตกต่างกันไปในแต่ละท้องถิ่น

3) ไม่ผิดศีล ศีลเป็นพื้นฐานของการทำความดีแม้ในไตรสิกขาถือเป็นหัวใจของพระพุทธศาสนา ศีล เป็นพื้นฐานของสมาธิ สมาธิ ทำให้เกิดปัญญา ปัญญาเป็นเครื่องบรรลุนิพพาน พุทธศาสนิกชนควรพิจารณาทุกครั้งก่อนทำงานนั้นขัดต่อศีล 5 หรือไม่ หากผิดศีลก็ให้งดเว้นจากการล่วงละเมิดศีลและงดเว้นจากการสนับสนุนผู้อ้างตัวว่าเป็นผู้วิเศษ แต่ไม่มีศีลด้วยเช่นกัน

4) ไม่ผิดธรรม ธรรม คือ ความถูกต้อง ความดี ในการปฏิบัติงานทุกครั้งต้องคำนึงถึงข้อธรรมที่พระสัมมาสัมพุทธเจ้าตรัสไว้ให้ถี่ถ้วน เนื่องจากการทำงานบางอย่างแม้จะไม่ผิดกฎหมาย ไม่ผิดประเพณีและไม่ผิดศีลแต่อาจผิดหลักธรรมได้ ดังเช่น การผูกโกรธคิดพยาบาท ผิดหลักกุศลกรรมบถการเกียจคร้าน ผิดหลักอิทธิบาท การเป็นนักการพนัน ผิดหลักการละอบายมุข ดังนั้น งานไม่ว่าจะเป็นงานทางกาย วาจา ใจก็ตามต้องทำให้ถูกต้องตามกฎหมาย ประเพณี ศีลและธรรมจึงจะได้ชื่อว่าเป็นการทำงานไม่มีโทษ

การประพฤติธรรมนั้นเป็นมงคล พระพุทธเจ้าทรงสอนให้พุทธศาสนิกชนสนใจทางธรรมอย่างไม่ลดละ ทรงตรัสว่า “ยศย่อมเจริญแก่ผู้มีความหมั่น มีสติ มีการงานสะอาด ใคร่ครวญก่อนแล้วจึงทำ สำรวมแล้ว เป็นอยู่โดยธรรม ไม่ประมาท” (ขุ. ธ. 25/12/18) งานไม่มีโทษ แบ่งเป็น 2 ประเภท ได้ดังนี้ (พระมหาสมชาย ฐานวุฑฺโฒ, 2547: 162)

2. ประเภทของงานไม่มีโทษ

1) งานที่ทำเพื่อประโยชน์ตนเอง คือ การทำมาหาเลี้ยงชีพ เช่น ทำนา ทำสวน ค้าขาย ครู ช่างไม้ ช่างยนต์ ฯลฯ อาชีพที่พระสัมมาสัมพุทธเจ้าตรัสอาชีพต้องห้ามที่พุทธศาสนิกชนไม่ควรทำ 1. ค้าอาวุธ 2. ค้ามนุษย์ 3. ค้ายาพิษ 4. ค้ายาเสพติด 5. ค้าสัตว์เพื่อนำไปฆ่า

2) งานที่ทำเพื่อประโยชน์ส่วนรวม คือ การทำงานสังคมสงเคราะห์ช่วยเหลือผู้อื่นและช่วยเหลืองานที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมส่วนรวม เช่น สร้างสะพาน ทำถนน สร้างศาลาที่พักอาศัย ฯลฯ การทำงานเพื่อส่วนรวมนั้นต้องฝึกฝนตนเองให้ดีก่อน ฝึกแก้นิสัยที่ไม่ดีในตัวด้วยการประพฤติธรรมตามมงคลข้อที่ 16 เพื่อควบคุมการทำงานให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ดีเพื่อสังคม ผู้ที่ได้รับประโยชน์มากที่สุดคือตัวเราเองคือได้ทั้งบุญกุศลและอุปนิสัยที่ดีติดตัวไปเบื้องหน้า

หลักมงคลสูตร การทำงานไม่มีโทษ นำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าด้วยการผลิตสินค้าและบริการที่ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคในเรื่องของการใช้งานและคุณค่า คือตัวสินค้าและบริการที่ไม่ใช่แค่คุณภาพหรือตรงกลุ่มเป้าหมายเท่านั้น แต่รวมถึงการผลิตสินค้าที่สื่อถึงภาพลักษณ์ได้ชัดเจน เพื่อให้เป็นที่ต้องการสามารถตอบโจทย์ให้ลูกค้าได้จริง

3.5.12 หลักมงคลสูตร ข้อที่ 22 มีความเคารพ

ความเคารพ “คารโว จ” ความเคารพ เป็นระเบียบสำหรับร้อยรัดคนให้รวมเป็นหมู่คณะ และจัดสรรให้ร่วมฉันทะกันประพฤติคุณงามความดี เป็นอำนาจดึงดูดให้รักสามัคคี มีความนับถือต่อกัน เป็นคุณสมบัติจูงใจให้ปรารภความดีของบุคคลและวัตถุอื่นที่ควรยกย่องเชิดชูและเป็นอุบายกำจัดกิเลส 4 อย่างออกจากใจ คือ 1) มักขะ คือ ลบหลู่คุณท่าน 2) ปลาสะ คือยกตนเทียมท่าน 3) ถัมภะ คือ ดื้อดึงแข็งกระด้าง 4) อติมานะ ดูหมิ่นท่าน (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518: 389 – 391) ดังที่พระพุทธเจ้าตรัสว่า “ภิกษุมีพระศาสดาเป็นที่เคารพ 1 มีพระธรรมเป็นที่เคารพ 1 มีความเคารพในพระสงฆ์อย่างแรงกล้า 1 มีความเคารพในสมาธิ 1 มีความเพียรเคารพยิ่งในไตรสิกขา 1 มีความเคารพในความไม่ประมาท 1 มีความเคารพในปฏิสันถาร 1 เป็นผู้ไม่ควรเพื่อจะเสื่อม ชื่อว่าอยู่ในที่ใกล้นิพพานทีเดียว” (องฺ สตฺตก. 23/29/29-30) การแสดงความเคารพประโยชน์ของการมีความเคารพ อธิบายได้ดังนี้

3. การแสดงความเคารพ

ความเคารพในการศึกษาคือตระหนักถึงคุณค่าของการศึกษาหาความรู้โดยตั้งใจศึกษาเล่าเรียนทั้งทางโลกและทางธรรม รวมถึงการให้ความสนับสนุนทางการศึกษา ความเคารพในสมาธิคือ

ตระหนักถึงคุณประโยชน์การทำสมาธิโดยตั้งใจฝึกฝนอย่างสม่ำเสมอให้รู้และเข้าใจธรรมอย่างแท้จริง (พระมหาสมชาย ฐานวุฑฺโฒ, 2547: 194-201)

4. อานิสงส์การมีความเคารพ

1) เป็นคนน่ารักน่าเอ็นดูน่าเกรงใจ 2) ได้รับความสุขกายสบายใจ 3) ไม่เดือดร้อน ไม่มีเวรภัย 4) ถ่ายทอดความดีจากผู้อื่นได้ง่าย 5) อยากช่วยเหลือเพิ่มคุณความดี 6) สติดีขึ้นไม่ประมาท 7) มีปัญญารู้จริงและทำได้จริง 8) เกิดในตระกูลสูงทุกภพชาติ 9) บรรลุนิพพานโดยง่าย ฯลฯ

3.5.13 หลักมงคลสูตร ข้อที่ 23 มีความถ่อมตน

มีความอ่อนน้อมถ่อมตน “นิวาโต จ” ความถ่อมตน มีลักษณะการน้อมกายน้อมวาจาน้อมใจ หรือเจียมกายเจียมวาจาเจียมใจสมกับคำในอรรถกถาที่ท่าน แก้นิวาตะ เป็นนีจวุตติตา แปลว่า “ความประพฤติต่ำ” คือน้อมกายน้อมวาจาน้อมใจ มีลักษณะ 3 อย่างคือ 1) กิริยาอ่อนน้อม 2) วาจาอ่อนหวาน 3) ใจอ่อนโยน (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518: 410 - 413)

“บุคคลผู้เป็นบัณฑิตถึงพร้อมด้วยศีล ละเอียด มีปฏิภาณไหวพริบ ประพฤติถ่อมตน และไม่กระด้างเช่นนั้น ย่อมได้ยศ” (ที.ปา. 11/205/206)

ผู้มีความอ่อนน้อมถ่อมตน พิจารณาจากลักษณะ 3 ประการ ดังต่อไปนี้ (พระมหาสมชาย ฐานวุฑฺโฒ, 2547: 211) “

1. ลักษณะของผู้มีความถ่อมตน

1) มีกิริยาอ่อนน้อม คือ ไม่ลดตัวลงจนเกินควรและไม่ถือตัวจนเกินงามมีกิริยาอันเป็นที่รักอ่อนโยนต่อบุคคลทั่วไปทั้งผู้ใหญ่ผู้น้อยและผู้เสมอกัน รู้จักที่ต่ำที่สูงไม่ตีตนเสมอท่าน

2) มีวาจาอ่อนหวาน คือ มีคำพูดที่ไพเราะสุภาพน่าฟังนุ่มนวลไม่แข็งกระด้าง ไม่พูดโอ้อวดยกตนและไม่พูดกล่าวโทษลบหลู่ผู้อื่น เมื่อตนทำพลาดพลั้งสิ่งใดย่อมออกวาจาขอโทษเสมอ เมื่อผู้ใดแสดงคุณอย่างไรก็ขอบคุณเสมอไม่พูดเยาะเย้ยถากถางผู้ทำผิดพลาดและไม่ใช้วาจาข่มขู่ผู้อื่น เมื่อเห็นผู้ใดทำดีก็ชมเชยสรรเสริญจากใจจริง

3) มีจิตใจอ่อนโยน คือ มีใจนอบน้อมไม่แข็งกระด้าง พยายามฝึกฝนตนเองให้มีความสามารถไม่ถือความคิดของตัวเป็นใหญ่มีใจเปิดกว้าง ยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่น

หมู่คณะใดที่สมาชิกมีความอ่อนน้อมถ่อมตน แม้เมื่อเกิดการทะเลาะเบาะแว้งกันไม่นานก็กลับมาสมัครสมานสามัคคีกัน จะสามารถป้องกันอันตรายทั้งหลายได้โดยง่าย ส่วนหมู่คณะใดที่สมาชิกมีความถือตัว หมู่คณะนั้นจะแตกความสมานสามัคคีกัน ดังพุทธพจน์ที่ตรัสว่า “นระใดกระด้างโดยชาติ กระด้างโดยทรัพย์ และกระด้างโดยโคตร ย่อมดูหมิ่นแม้ญาติของตน กรรม 4 อย่างของนระนั้น เป็นทางแห่งความเสื่อม” (ปราภวสูตร) (ขุ. สุ. 25/304/347)

การอวดดื้อถือดี หรือโทษของการไม่อ่อนน้อมถ่อมตน อธิบายได้ดังนี้ (พระมหาสมชาย ฐานวุฑฺโฒ, 2547: 204-209)

2. โทษของการไม่อ่อนน้อมถ่อมตน

1) ทำให้เสียคน มักติดนิสัยถือตัว อวดดี ไม่มีบุคคลใดแนะนำสั่งสอนตักเตือน

2) ทำให้เสียมิตร สิ่งที่ไม่ควรถือโกรธก็โกรธ จึงไม่มีบุคคลใดคบด้วย

3) ทำให้เสียหมู่คณะ ยึดอภิสิทธิ์ตนเองทำให้เสียระเบียบวินัย หมู่คณะแตกแยก

หลักมงคลสูตร ความเคารพ ความอ่อนน้อมถ่อมตน นำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า ด้วยหลักทางกายภาพที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในเรื่องของบรรยากาศและสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการตัดสินใจซื้อ ตลอดจนประสบการณ์ที่ลูกค้าจะได้รับจากการซื้อสินค้า เช่น การมองเห็น การได้กลิ่น การได้ยิน การรับรู้และความรู้สึกทางร่างกาย สามารถสร้างความน่าเชื่อถือและความประทับใจให้กับลูกค้าได้ เช่น ลักษณะการแต่งกาย ท่าทางของพนักงาน การตกแต่งร้าน ฯลฯ

3.5.14 หลักมงคลสูตร ข้อที่ 27 มีความอดทน

ความอดทน “ขนตี จ” ความอดทน มีขันติเป็นเครื่องประดับสำหรับบำรุงกำลังใจให้แข็งแกร่งต่ออุปสรรค มีความพอใจที่จะริเริ่มงานชิ้นใหม่อยู่เสมอ แม้มีอุปสรรคขัดขวางก็สามารถเอาชนะได้อุปสรรคนั้น มีลักษณะสำคัญ 3 ประการ ได้แก่

1) ติติกขาขันติ หมายถึง ขันติอด คือผู้ที่หักห้ามใจอดต่อความอยากกระทำชั่วในความโลภ ความโกรธและความหลง

2) ธิติขันติ หมายถึง ขันติทน คือผู้มีใจคงทนหรือมั่นคง ทนตรากตรำในการทำงานให้ดำรงตั้งมั่นอยู่ในภาวะปกติ

3) อธิวาสนขันติ หมายถึง ขันติยับยั้ง คือผู้ยับยั้งใจไว้ไม่ให้ท้อถอยโดยหันหน้าเข้าสู้อดทนต่อพฤติกรรมที่บังเกิดมีขึ้นซึ่งหน้า อันจะหลีกเลี่ยงไม่พ้นการ เช่นการสู้อดทนต่อกิริยาวาจาที่ผู้น้อยแสดงล่วงเกินออกมาฐานดูหมิ่นดูแคลนจัดเป็นอธิวาสนขันติแท้ แม้ในมังคลัตถทีปนีนี้ ท่านก็หมายเอาคือการยับยั้งจิตใจของตนไว้ในสภาพปกติได้ดีกว่าคนที่มาดุด่ามารังแกตนโดยไม่ทำความชั่วตอบซึ่งมีพระปุณณะเป็นตัวอย่าง (สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์ ธมฺมธโร), 2518: 476 - 484)

“บุคคลอดทนต่อคำของผู้สูงกว่าได้ เพราะความกลัวอดทนถ้อยคำของผู้เสมอกันได้เพราะเหตุแห่งความแข่งดี ส่วนผู้ใดในโลกนี้ อดทนต่อคำของคนเลวกว่าได้ สัตบุรุษทั้งหลายกล่าวว่าความอดทนนั้นสูงสุด” (สรภังคชาดก) (ขุ. ชา. จตฺตาฬีส. 27/2460/538)

การประกอบอาชีพการงานย่อมประสบกับอุปสรรค หากต้องการที่จะได้รับประโยชน์และความสุขก็ไม่ควรท้อถอย ควรใช้ความอดทน ซึ่งความอดทนมีลักษณะและวิธีฝึกให้มีความอดทนดังต่อไปนี้ (พระมหาสมชาย ฐานวุฑฺโฒ, 2547 : 244-250)

1. ลักษณะความอดทนที่ถูกต้อง

1) มีความอดกลั้น คือ เมื่อถูกดุ ไม่ปล่อยใจให้เศร้าหมองให้ใส่ใจและสนใจแต่ในเรื่องที่จะทำความเจริญให้แก่ตนเองเท่านั้น เช่น เจริญศีลสมาธิปัญญาให้ยิ่งขึ้นไป

2) เป็นผู้ไม่ดุร้าย คือ สามารถข่มความโกรธไว้ได้

3) ไม่ก่อทุกข์ให้ผู้อื่น คือ ไม่ทำให้ผู้อื่นเดือดร้อนหรือเจ็บแค้นใจ

4) มีใจเบิกบานแจ่มใสอยู่เสมอ คือ การอดทนต่อทำการงานด้วยใจเบิกบาน

การอดทนอดกลั้นจากความโกรธ ดังคำตรัสของท้าวสักกะเป็นข้อเตือนใจว่า “ผู้ใดโกรธตอบผู้ที่โกรธก่อนแล้วผู้นั้นกลับเป็นคนเลวกว่าผู้ที่โกรธก่อน ผู้ที่ไม่โกรธต่อบุคคลผู้กำลังโกรธอยู่ย่อมชื่อว่าเป็นผู้ชนะสงครามอันชนะได้ยากยิ่ง” (สำ. ส. 15/835/325) เมื่อขาดความอดทนจึงก่อให้เกิดโทษภัยต่าง ๆ ตามมาได้ ดังนั้นการฝึกให้มีความอดทนจึงเป็นสิ่งจำเป็นซึ่งมีวิธีการฝึกดังนี้

2. วิธีฝึกให้มีความอดทน

1) คำนึงถึงหิริโอตตัปปะมีความละอายและเกรงกลัวต่อบาป

2) เชิดอารมณ์ที่มากระทบนั้นให้สูงขึ้นให้นึกว่าที่เขาทำแก่เรานั้นดีแล้ว

3) ฝึกสมาธิให้มากเนื่องจากขันติและสมาธิเป็นคุณธรรมที่เกื้อหนุนกัน ขันติจะหนักแน่นก็ต้องมีสมาธิมารองรับสมาธิจะก้าวหน้าต้องมีขันติเป็นพื้นฐาน

หลักมงคลสูตร มีความอดทน นำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าด้วยกระบวนการที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในแง่ของความอดทนอดกลั้นกับปัญหาที่พบเจอ เช่น ปัญหาการปรับตัวกับการทำงานใหม่ หรือการหาแหล่งต้นทุนที่เหมาะสมจึงต้องใช้ความอดทนซึ่งความสำเร็จอาจไม่เกิดขึ้นได้ในระยะเวลาอันสั้น

3.6 สรุปหลักมงคลสูตรในพระพุทธศาสนา

กาลเวลาแห่งมงคลสูตรจนถึงปัจจุบันผ่านมานับพันปี สิ่งที่พระพุทธเจ้าตรัสว่าเป็นมงคลยังคงเป็นมงคล ซึ่งมีความหมายกว้างและครอบคลุมเหมาะกับชาวโลกโดยไม่เจาะจงว่าจะนับถือลัทธิศาสนาใด พระพุทธเจ้าทรงตรัสว่า หากผู้ใดพูดเป็นธรรมก็รับรองได้ว่าผู้นั้นพูดดี ไม่มีข้อแม้หรือเงื่อนไขว่าต้องเป็นคำของพระพุทธเจ้าเท่านั้นจึงใช้ได้ ผู้ใดพูดคำด้วยอรรถด้วยธรรม ทรงรับรองว่าเป็นถ้อยคำของผู้รู้ทั้งสิ้น เมื่อพระพุทธองค์ทรงเปิดโอกาสอย่างนั้น ยิ่งเห็นได้ว่า “มงคลสูตร” เป็นมาตรฐานสากลเหมาะแก่มนุษย์ทุกลัทธิทุกความเชื่อ แม้ว่าผู้นั้นจะไม่เคยรู้จักพระรัตนตรัยเลยก็ตาม เฉพาะมงคลความเป็นพหูสูต ความมีศิลปะ มีวินัยและวาจาอันเป็นสุภาษิต ท่านกล่าวยืนยันว่าเป็นมงคลอันสูงสุดในโลก เป็นมงคลทุกยุคทุกสมัย การปฏิบัติตามหลัก “มงคลสูตร” ทำให้ทราบถึงความสมบูรณ์หรือถึงความยั่งยืน มั่นคงตามแนวทางพระพุทธศาสนาด้วยเหตุที่มนุษย์ยังคงวนเวียนในวัฏสงสาร ในวังวนแห่งความปรารถนาของตนเองซึ่งไม่พ้นความอยากความต้องการให้ตนเองมีความสุขสมบูรณ์มีความปลอดภัย แม้ในยุคปัจจุบันที่มีความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์ มนุษย์ยังคงอยู่กับความเชื่อและความหวาดกลัวจึงคิดหาวิธีป้องกันโดยการขวนขวายหาวัตถุมงคลหรือสิ่งของศักดิ์สิทธิ์เพื่อความสบายใจที่จะทำให้ชีวิตพบความสมบูรณ์ ด้วยเชื่อว่าหากได้ครอบครองชีวิตจะมีโชคลาภเกิด

มงคลทำให้การดำเนินชีวิตหรือการประกอบอาชีพการงานเจริญรุ่งเรืองก้าวหน้าได้ จึงแสวงหาวัตถุที่เชื่อกันว่าศักดิ์สิทธิ์มาเป็นที่พึ่งที่ยึดเหนี่ยว

บุคคลผู้ที่สามารถพัฒนาตนเองให้ประสบความสำเร็จต้องประกอบเหตุแห่งความเจริญ โดยจะต้องลงมือปฏิบัติปรับปรุงตนเองในเบื้องต้น กล่าวคือต้องฝึกตนเองให้เป็นคนดีมีคุณธรรม และสร้างความพร้อมในการฝึกตนเองให้เป็นคนมีประโยชน์ ต่อครอบครัว ต่อสังคม เมื่อมีความพร้อมในเบื้องต้นแล้วต้องพัฒนาปรับปรุงตนเองให้มีความก้าวหน้าด้านคุณธรรมยิ่งขึ้น คือต้องมีการปรับเตรียมสภาพจิตใจให้พร้อมแสวงหาธรรมะ โดยการฝึกปฏิบัติตามลำดับขั้นของแต่ละหมวดหมู่ อธิบายได้ดังนี้

3.6.1 สาระสำคัญของแต่ละหมู่ของหลักมงคลสูตร

1) มงคลสูตร หมู่ที่ 1 ฝึกตนเองให้เป็นคนดี ได้แก่ มงคลข้อที่ 1 ไม่คบคนพาล มงคลข้อที่ 2 คบบัณฑิตและมงคลข้อที่ 3 บูชาบุคคลที่ควรบูชา เป็นการปฏิบัติตามหลักมงคลสูตรที่มีความเกี่ยวเนื่องสัมพันธ์กัน ซึ่งการจะปฏิบัติตามมงคลสูตรข้อต่อไปต้องอาศัยมงคลสูตรในข้อแรก ๆ เป็นบันไดที่ต้องเดินขึ้นไปเป็นขั้น ดังนั้นขั้นที่สำคัญที่สุดคือขั้นแรกการไม่คบคนพาลหากคบคนพาลแล้วไปปฏิบัติข้ออื่นอาจไม่สำเร็จ

การคบคนต้องเลือกคบคนดี บูชาบุคคลที่ดี เป็นกัลยาณมิตรส่งเสริมให้เราลงมือปฏิบัติ หากปฏิบัติผ่านมงคลสูตรหมู่แรกได้แล้ว เปรียบเสมือนได้แก่นของหลักมงคลชีวิต เมื่อปฏิบัติในหมู่ต่อมาก็เปรียบเสมือนองค์ประกอบที่ทำให้มงคลสูตรหมู่แรกนั้นสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น เนื่องจากการที่บุคคลจะพัฒนาตนเองให้ได้ดีหรือไม่นั้นขึ้นอยู่กับความสามารถในการแยกแยะได้ว่าอะไรคือดีชั่วอะไรคือบุญบาปอะไรคือถูกผิดอะไรคือควรไม่ควรพูดและลงมือกระทำจะทำแต่สิ่งที่ถูกต้องดีงาม

2) มงคลสูตร หมู่ที่ 2 สร้างความพร้อมในการฝึกตนเอง ได้แก่ มงคลข้อที่ 4 อยู่ในถิ่นที่เหมาะสม มงคลข้อที่ 5 มีบุญวาสนามาก่อน และมงคลข้อที่ 6 การตั้งตนไว้ชอบ

ปัจจัยสำคัญที่จะสนับสนุนด้านสิ่งแวดล้อมเพื่อสร้างความพร้อมในการพัฒนาตนเองให้มีคุณธรรมมีความดี ความเจริญยิ่งขึ้น สร้างความพร้อมในการฝึกฝนตนเองให้ทำความดีได้อย่างสะดวก กระตุ้นให้เกิดความกระตือรือร้นในการปรับปรุงตนเองให้ก้าวหน้าประสบความสำเร็จ

บุคคลที่มีความเห็นถูกต้อง ได้ต้นแบบที่ดีมีปัญญามีสิ่งแวดล้อมที่ดีให้เป็นการสนับสนุนเอื้ออำนวยในการพัฒนาตนเองได้อย่างสะดวก องค์ประกอบสำคัญอีกประการคือมีบุญเก่าดีหรือที่เรียกว่า วาสนาดี คือต้องสร้างความดีข้ามภพข้ามชาติมา และหมั่นสร้างความดีในชาตินี้ ทำให้เป็นผู้มีความพร้อมทั้งรูปสมบัติ คุณสมบัติ ทรัพย์สมบัติ มีความคุ้นเคยกับการสั่งสมบุญอย่างไม่ขาด เป็นผู้มีความพอใจในกุศลธรรมสามารถตั้งตนไว้ในทางที่ชอบ ตั้งเป้าหมายชีวิตไว้ถูกต้องทำให้สามารถประคับประคองความดีไว้สามารถสร้างความดีได้อย่างต่อเนื่อง บรรลุตามเป้าหมายจนถึงนิพพาน

3) มงคลสูตร หมู่ที่ 3 ฝึกฝนตนเองให้เป็นคนมีประโยชน์ ได้แก่ มงคลข้อที่ 7เป็นพหูสูต มงคลข้อที่ 8 มีศิลปะ มงคลข้อที่ 9 มีวินัย และมงคลข้อที่ 10 วาจาสุภาษิต

คนที่มีประโยชน์ต้องเป็นผู้ที่มีทั้งความรู้ความสามารถ เป็นที่พึ่งให้ตนเองได้ พร้อมทั้งนำความรู้ความสามารถที่มีมาใช้ในทางที่ถูกต้อง การมีคุณสมบัติเหล่านี้ทำให้มีโอกาสฝึกฝนตนเองได้มากยิ่งขึ้น สามารถนำความรู้ความสามารถทำให้เกิดประโยชน์ทั้งต่อตนเองและสังคม

4) มงคลสูตร หมู่ที่ 4 การบำเพ็ญประโยชน์ต่อครอบครัว ได้แก่ มงคลข้อที่ 11การบำรุงบิดามารดา มงคลข้อที่ 12 เลี้ยงดูบุตร มงคลข้อที่ 13 สงเคราะห์ภรรยาหรือสามี และมงคลข้อที่ 14 การทำงานไม่คั่งค้าง

เมื่อสามารถพึ่งตนเองได้ต้องสามารถเป็นที่พึ่งให้กับบุคคลอื่นในครอบครัว พร้อมทั้งสามารถตั้งหลักสร้างฐานะให้ตนเองได้ มีความรับผิดชอบต่อคนในครอบครัว การรับผิดชอบต่อบุตรและภรรยา ทำให้ครอบครัวอยู่อย่างสุขสบาย การเลี้ยงดูบิดามารดาคือการทดแทนคุณอันประเสริฐยิ่ง ทำหน้าที่การงานที่ได้รับมอบหมายให้บรรลุผลสำเร็จ ถือเป็นความก้าวหน้าในการฝึกฝนอบรมตนเอง ขยายสิ่งที่ดีไปสู่คนรอบข้าง โดยเริ่มต้นจากบุคคลใกล้ตัว ซึ่งเป็นสภาพแวดล้อมที่ต้องพบเจออยู่เสมอ เป็นเกราะกำบังทำให้ขยายการฝึกฝนตนเองให้เจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้น

5) มงคลสูตร หมู่ที่ 5 บำเพ็ญประโยชน์ต่อสังคม ได้แก่ มงคลข้อที่ 15 บำเพ็ญทาน มงคลข้อที่ 16 ประพฤติธรรม มงคลข้อที่ 17 การสงเคราะห์ญาติและมงคลข้อที่ 18 ทำงานไม่มีโทษ

เมื่อมีความพร้อมในการฝึกฝนตนเองในระดับครอบครัวแล้วเพื่อพัฒนาความก้าวหน้าเพิ่มพูนคุณธรรมความดีให้ยิ่งขึ้นต้องขยายความสามารถให้การทำความดีออกไปสู่ระดับสังคม สร้างสังคมให้อยู่อย่างร่มเย็นเป็นสุข เพื่อประคับประคองตัวเราให้เข้าใกล้เป้าหมายชีวิตที่วางไว้ โดยการเปลี่ยนจากทรัพย์ทางโลกให้เป็นบุญกุศล เป็นอริยทรัพย์ติดตัวไปข้ามภพข้ามชาติ พร้อมทั้งพัฒนาคุณธรรมในระดับสูงขึ้นด้วยการนำหลักธรรมมาควบคุมเพื่อให้เกิดประโยชน์อย่างเต็มที่ นำความรู้ความสามารถไปใช้ให้เกิดประโยชน์กับหมู่ญาติ ชุมชนและสังคม

ขณะที่ได้พัฒนาตนถึงมงคลหมู่ที่ 5 ในทางโลกนับว่าเป็นผู้ที่ประสบความสำเร็จเป็นผู้ดำเนินชีวิตไปสู่เป้าหมายในโลกนี้ แต่สำหรับผู้ที่มีเป้าหมายชีวิตที่สูงขึ้นไปต้องมุ่งพัฒนาทางด้านจิตใจเป็นสำคัญ ด้วยการฝึกฝนเพื่อขัดเกลากิเลสให้เบาบางจนกิเลสหมดสิ้นไป เป็นใจที่สะอาดบริสุทธิ์

6) มงคลสูตร หมู่ที่ 6 การปรับเตรียมสภาพจิตใจให้พร้อมเพื่อฝึกจิตใจให้มีคุณภาพสูงขึ้น ได้แก่ มงคลข้อที่ 19 งดเว้นจากบาป มงคลข้อที่ 20 สำรวมจากการดื่มน้ำเมา และมงคลข้อที่ 21 การไม่ประมาทในธรรม

การปรับเตรียมสภาพจิตใจด้วยการป้องกัน แก้ไขเหตุที่ทำให้ไม่พร้อมในการฝึกฝนตนเอง ไม่พร้อมในการปฏิบัติธรรม ไม่พร้อมในการทำความดี คือต้องงดเว้นจากการประพฤติอกุศลกรรมบถ 10 ประการ ซึ่งสามารถอธิบายดั้งนี้

กุศลกรรมบถ 10 สามารถแบ่งออกเป็น 3 หมวดหมู่ ได้แก่ 1.กายกรรม หมายถึงการกระทำทางกาย 2.วจีกรรม หมายถึงการกระทำทางคำพูด 3.มโนกรรม หมายถึงการกระทำทางใจ

รวมกันมีทั้งหมด 10 ประการ กายกรรม 3 ประการ 1) ไม่ฆ่าสัตว์ตัดชีวิตหรือทำลายชีวิตผู้อื่น 2) ไม่ลักทรัพย์ ไม่ลักขโมย หรือยึดทรัพย์สมบัติของผู้อื่นมาเป็นของตน 3) ไม่ประพฤติผิดในกาม วจีกรรม 4 ประการ 1) ไม่พูดเท็จ ไม่พูดโกหก 2) ไม่พูดส่อเสียด 3) ไม่พูดคำหยาบคาย 4) ไม่พูดเพ้อเจ้อ มโนกรรม 3 ประการ 1) ไม่โลภคิดอยากได้ของผู้อื่น 2) ไม่พยาบาทหรือปองร้ายผู้อื่น 3) มีความเห็นชอบตามธรรม มีสติกำกับและย่อหย่อนในการสร้างคุณความดี

7) มงคลสูตร หมู่ที่ 7 การแสวงหาธรรมะเบื้องต้น ได้แก่ มงคลข้อที่ 22 การมีความเคารพ มงคลข้อที่ 23 มีความอ่อนน้อมถ่อมตน มงคลข้อที่ 24 มีความสันโดษ มงคลข้อที่ 25 ความกตัญญู และมงคลข้อที่ 26 การฟังธรรมตามกาล

เมื่อปรับพื้นฐานสภาพจิตใจให้พร้อมแล้ว ต้องแสวงหาธรรมะจากผู้ที่มีคุณธรรมที่แท้จริง พยายามให้ท่านถ่ายทอดความรู้ คุณธรรมมาสู่ตัวเรา โดยที่เราต้องมีคุณสมบัติเหมาะกับการเป็นผู้ที่ได้รับการถ่ายทอดคุณธรรมนั้นด้วย โดยจะต้องแสดงคุณธรรมให้ประจักษ์ว่าเป็นผู้มีคุณสมบัติรวมทั้งรู้จักมีกาลเทศะที่เหมาะสม และมีความตั้งใจรองรับคุณธรรมความดี เพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงจิตใจ ตรวจสอบแก้ไขตนเอง ขัดเกลากิเลสให้เบาบางลง

8) มงคลสูตร หมู่ที่ 8 การแสวงหาธรรมะเบื้องสูง ได้แก่ มงคลข้อที่ 27 อดทน มงคลข้อที่ 28 เป็นคนว่าง่าย มงคลข้อที่ 29 เห็นสมณะ และมงคลข้อที่ 30 สนทนาธรรมตามกาล

การพัฒนาให้มีคุณธรรมต้องมีความอดทนในการฝึกฝนตนเองจนประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย เป็นคนว่าง่ายยอมรับคำสั่งสอนจากผู้ที่มีคุณธรรมสามารถรับคำสั่งสอนมาฝึกฝนตนเองให้มีคุณธรรมเพิ่มขึ้น ได้เห็นต้นแบบที่ดีจากสมณะผู้ฝึกมาอย่างเต็มที่จนมีกำลังใจในการฝึกฝนตนเอง สามารถสร้างปัญญาจากการสนทนาธรรมกับสมณะผู้มีคุณธรรมจนสามารถแสวงหาธรรมเบื้องสูงได้

9) มงคลสูตร หมู่ที่ 9 การฝึกภาคปฏิบัติเพื่อกำจัดกิเลสให้สิ้น ได้แก่ มงคลข้อที่ 31 บำเพ็ญตบะ มงคลข้อที่ 32 ประพฤติพรหมจรรย์ มงคลข้อที่ 33 เห็นอริยสัจ และมงคลข้อที่ 34การทำนิพพานให้แจ้ง

จากการฝึกฝนขัดเกลานิสัยที่ไม่ดีของตนเองมาหลายประการ การได้ฝึกฝนเพิ่มพูนคุณธรรมให้มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ยังไม่สามารถรับประกันได้ว่านิสัยไม่ดีนั้นจะไม่กลับมาอีก เมื่อถึงมงคลหมู่นี้เป็นการปฏิบัติขัดเกลากิเลสอย่างยิ่งยวด เพื่อกำจัดกิเลสให้หมดสิ้นไม่ย้อนกลับมาส่งผลอีกด้วยการบำเพ็ญตบะ ปฏิบัติธุดงควัตรขัดเกลากิเลสให้หมดไปด้วยการประพฤติพรหมจรรย์ยกระดับจิตใจออกจากกาม มุ่งสู่โลกุตตรภูมิซึ่งเป็นภูมิของอริยบุคคล ต้องบำเพ็ญมรรค 8 จนกระทั่งเข้าถึงการเห็นอริยสัจและพิจารณาอริยสัจไปตามลำดับจนกระทั่งหมดกิเลสทำนิพพานให้แจ้งได้ในที่สุด

10) มงคลสูตร หมู่ที่ 10 ผลจากการปฏิบัติธรรมจนหมดสิ้นกิเลส สามารถบรรยายสภาวะจิตที่หมดกิเลสนี้ได้หลายลักษณะ ได้แก่ มงคลข้อที่ 35 จิตไม่หวั่นไหวในโลกธรรม มงคลข้อที่ 36 จิตไม่โศก มงคลข้อที่ 37 จิตปราศจากกิเลสธุลี และมงคลข้อที่ 38 จิตเกษม เมื่อได้ฝึกฝนฝนอบรม

ตนเองอย่างเข้มงวดจนเกิดความเจริญก้าวหน้าตามลำดับจนถึงที่สุดตามเป้าหมายชีวิตที่วางไว้ ถึงที่สุดของการพัฒนาตนเองให้หมดสิ้นกิเลส พ้นจากการเวียนว่ายในสังสารวัฏ มีจิตที่สะอาดผ่องใสบริสุทธิ์บริบูรณ์เข้าถึงนิพพาน “ไตรสิกขา” หัวใจของพระพุทธศาสนา ได้แก่ ศีล สมาธิ ปัญญา พระสัมมาสัมพุทธเจ้าตรัสไว้ว่า “ศีลจะเป็นพื้นฐานทำให้เกิดสมาธิได้ง่าย จากนั้นเมื่อมีสมาธิแล้วจะทำให้เกิดปัญญา ซึ่งเป็นเครื่องพาเราให้บรรลุไปสู่นิพพาน” ดังนั้นจะเห็นได้ว่าการรักษาศีลนั้นเพื่อไม่ให้ทำความชั่ว ทำจิตใจไม่เศร้าหมองเป็นสมาธิ แล้วจึงเกิดปัญญา ดังนั้นสมาธิจึงเป็นหัวใจในการทำความดีแม้การกำจัดกิเลสเข้าสู่นิพพาน “สมาธิ ภิกฺขเว ภาเวถ ฯ สมาหิโต ภิกฺขเว ภิกฺขุ ยถาภูตๆ ปชานาติ ฯ” ภิกษุทั้งหลาย พวกเธอจงเจริญสมาธิเถิด ภิกษุทั้งหลาย ภิกษุผู้ทีจิตตั้งมั่นแล้ว ย่อมรู้ชัดตามความเป็นจริง (สำ.ข. 17/27/18)

แนวทางปฏิบัติในชีวิตประจำวัน โดยการนำสูตรสำเร็จมงคลชีวิต 38 ประการให้ได้ผลสำเร็จเกิดเป็นความมงคลที่แท้จริงแก่ชีวิตได้นั้น ต้องลงมือปฏิบัติให้เกิดเป็นความเจริญก้าวหน้า หากปฏิบัติได้จริงจะเป็นมงคลสูงสุดในชีวิต โดยเริ่มที่การจัดสิ่งแวดล้อมให้เหมาะแก่การพัฒนาตนเองในระดับโลกิยะ จนกระทั่งถึงทำนิพพานให้แจ้งในระดับโลกุตระ พระสูตรนี้จึงเป็นแนวทางพัฒนาชีวิตมนุษย์ที่สมบูรณ์ ยั่งยืนและมั่นคงตามเป้าหมายทางพระพุทธศาสนาที่ต้องศึกษาเรียนรู้และปฏิบัติให้ได้อย่างแท้จริง (สมิทธิพล เนตรนิมิต , 2560 : 85 - 101)

3.6.2 ประโยชน์ของการปฏิบัติตามมงคลสูตร

“มงคล” ในพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542 อธิบายความหมายของคำ “มงคล” คือเหตุที่นำมาซึ่งความเจริญ มงคล 38 คือสิ่งจะนำความเจริญมาสู่และป้องกันสิ่งเลวร้าย ในพจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลศัพท์ โดยพระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ.ปยุตฺโต) ได้ให้ความหมาย“มงคล” คือสิ่งที่ทำให้มีโชคดี ตามหลักพุทธศาสนาหมายถึงธรรมที่นำมาซึ่งความสุขความเจริญอุดมมงคลคือมงคลอันสูงสุด 38 ประการ

ที่มามงคล 38 ประการ กล่าวในมงคลสูตร พระสุตตันตปิฎก ขุททกนิกาย หมวดขุททกปาฐะ โดยพระอานนท์กล่าวถึงที่มาของมงคลสูตรไว้ในคราวที่มีการสังคายนาพระไตรปิฎกครั้งที่ 1 ว่าท่านได้สดับรับฟังมาจากพระผู้มีพระภาคเจ้า ณ เชตวันวิหาร กรุงสาวัตถี ซึ่งพระองค์ทรงมีรับสั่งให้เผยแผ่แก่ภิกษุทั้งหลาย สมเด็จพระสัมมาสัมพุทธเจ้าทรงเล่าให้พระอานนท์ฟังว่ามีเทวดาเข้ามาทูลถามพระองค์เรื่องความเป็นมงคล เทวดาองค์นั้นได้กราบทูลว่า ได้เกิดความเห็นที่แตกต่างกันในหมู่เทวดาและมนุษย์ทั้งหลาย เรื่องอะไรคือมงคลของชีวิต เกิดความขัดแย้งโต้เถียงกันเป็นเวลานาน 12 ปี ยังไม่ได้ข้อสรุป ในที่สุดท้าวสักเทวราชหรือพระอินทร์จึงให้เทวดาทูลถามพระพุทธเจ้าเรื่องนี้ จึงทรงแสดงหลักมงคลสูตร ทั้งหมด 10 หมวด 38 ประการ เมื่อแสดงจบเหล่าเทวดาทั้งหลายก็บรรลุธรรม

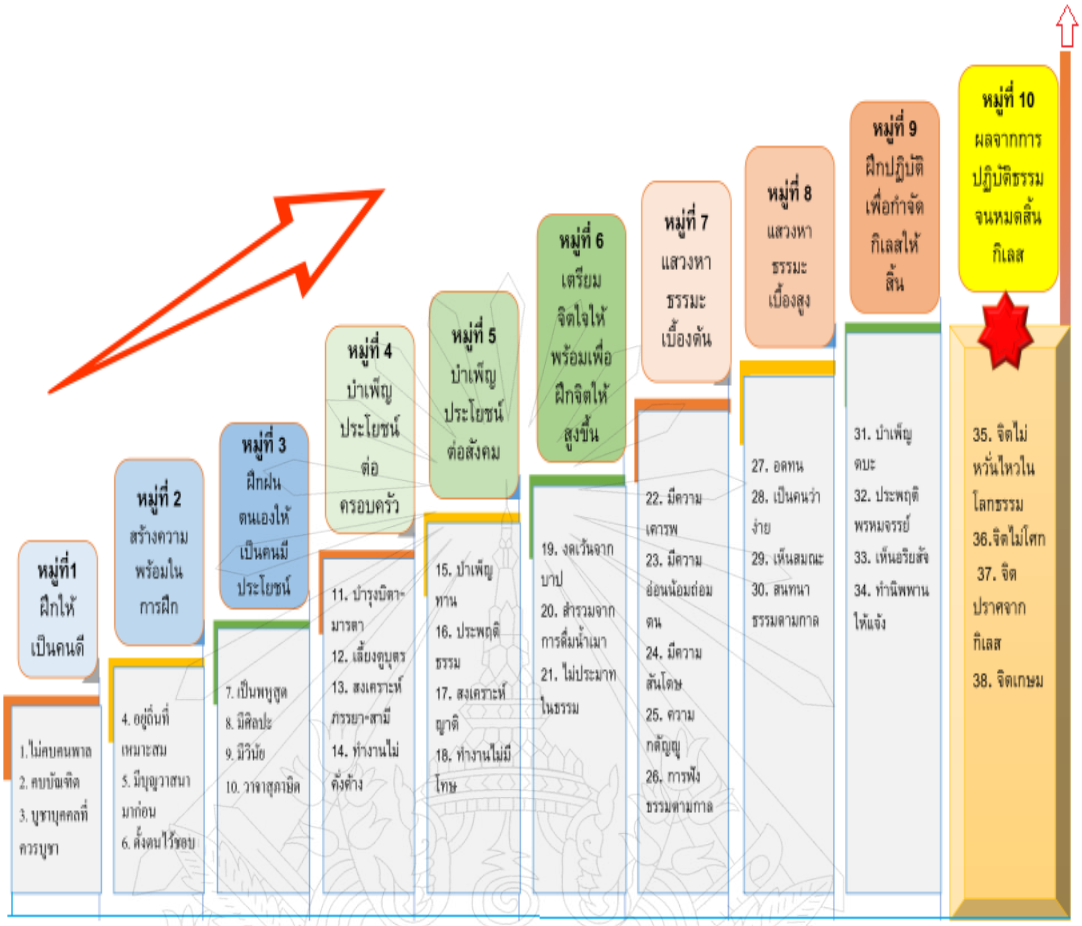
มงคลสูตรในทัศนะทางพระพุทธศาสนา มงคลของมนุษย์และเทวดาย่อมเกิดจากการกระทำอันได้แก่ มงคลจากภายในคือต้องกระทำความดีเป็นสิ่งที่เรียกว่ามงคลโดยไม่ต้องไปอ้อนวอน

กราบไหว้ขอจากสิ่งภายนอกตัว แต่ละคาถามีบทสรุปว่า “เอตมฺมงฺคลมุตฺตมํ” เป็นมงคลอันอุดมและมีคาถาสรุปท้ายมงคลทั้ง 38 นี้ว่า“เอตาทิสานิ กตฺวาน สพฺพตฺถมปราชิตาสพฺพตฺถ โสตฺถึ คจฺฉนฺติ ตนฺเตสํ มงฺคลมุตฺตมนฺติ” แปลว่า เทวะและมนุษย์ทั้งหลายกระทำมงคลเช่นนี้แล้ว ย่อมเป็นผู้ไม่ปราชัยในที่ทุกสถาน ย่อมถึงความสวัสดีในที่ทั้งปวง คืออุดมมงคลของเทวะมนุษย์เหล่านั้น

ข้อปฏิบัติทุกข้อในมงคลสูตรล้วนทำให้บุคคลและสังคมเจริญก้าวหน้า ซึ่งความเจริญรุ่งเรืองในชีวิตนั้นเกิดจากการประพฤติปฏิบัติของตนเองหาได้เกิดจากวัตถุโชคลางใด ๆ ความเป็นมงคลคือเหตุอันจะทำให้บรรลุถึงความเจริญแห่งสมบัติทั้งปวง เป็นเหตุแห่งความเจริญหรือทางก้าวหน้าในชีวิตเพื่อมีคุณค่าในสังคม มงคลชีวิต 38 ประการ เป็นหมวดธรรมะที่ง่ายต่อการปฏิบัติเป็นหมวดธรรมะที่เป็นขั้นตอนเกี่ยวเนื่องกันไป กล่าวคือ เริ่มจาก มงคลข้อที่ 1 “อเสวนา จ พาลานำ คือ **ไม่คบคนพาล**” มงคลข้อที่ 2 “ปณฺฑิตานญฺจ เสวนา คือ **คบบัณฑิต**” มงคลข้อที่ 3 “ปูชา จ ปูชนียานำ คือ **บูชาคนที่ควรบูชา**” มงคลข้อที่ 4 “ปฏิรูปเทสวาโส จ คือ อยู่ในปฏิรูปเทศหรือ**อยู่ในถิ่นที่เหมาะสม**มีสิ่งแวดล้อมดี” มงคลข้อที่ 5 “ปุพฺเพ จ กตปุญฺญตา คือ **มีบุญวาสนามาก่อน**ได้ทำความดีให้พร้อมหรือทำความดีเตรียมพร้อมไว้แต่ต้น” มงคลข้อที่ 6 “อตฺตสมฺมาปณิธิ จ คือ **ตั้งตนไว้ชอบ**” มงคลข้อที่ 7 “พาหุสจฺจญฺจ คือ **มีพหูสต**คือศึกษาเล่าเรียนให้มากหรือการมีความรู้กว้างขวาง ใส่ใจสดับตรับฟังค้นคว้าหาความรู้อยู่เสมอ” มงคลข้อที่ 8 “สิปฺปญฺจ คือ **มีศิลปวิทยา**มีความชำนาญในวิชาชีพของตน” มงคลข้อที่ 9 “วินโย จ สุสิกฺขิโต คือ **มีวินัย**มีระเบียบฝึกอบรมตนไว้ดี” มงคลข้อที่ 10 “สุภาสิตา จ ยา วาจา คือ **มีวาจาสุภาษิต** รู้จักใช้วาจาพูดให้เป็นผลดี” มงคลข้อที่ 11 “มาตาปิตุ อุปฏฺฐานำ คือ **บำรุงมารดาบิดา**” มงคลข้อที่ 12 “ ปุตฺตสงฺคห คือ **สงเคราะห์บุตร**” มงคลข้อที่ 13 “ทารสงฺคห คือ **สงเคราะห์ภรรยา**” มงคลข้อที่ 14 “อนากุลา จ กมฺมนฺตา คือ **การงานไม่อากูล** ทำงานด้วยความขยันหมั่นเพียร รู้จักกาลไม่คั่งค้างไม่ย่อหย่อน” มงคลข้อที่ 15 “ ทานญฺจ คือ **บำเพ็ญทาน**หรือรู้จักให้เผื่อแผ่แบ่งปัน การบริจาคสงเคราะห์และบำเพ็ญประโยชน์” มงคลข้อที่ 16 “ธมฺมจริยา จ คือ **ประพฤติธรรม**หรือดำรงตนอยู่ในศีลธรรม” มงคลข้อที่ 17 “ญาตกานญฺจ สงฺคโห คือ **สงเคราะห์ญาติ**” มงคลข้อที่ 18 “อนวชฺชานิ กมฺมานิ คือ **การงานที่ไม่มีโทษ**ทำกิจกรรมที่ดีงามเป็นประโยชน์ไม่เป็นทางเสียหาย” มงคลข้อที่ 19 “อารตี วิรตี ปาปา คือ **เว้นจากความชั่ว**” มงคลข้อที่ 20 “มชฺชปานา จ สญฺญโม คือ **เว้นจากการดื่มน้ำเมา**” มงคลข้อที่ 21 “อปฺปมาโท จ ธมฺเมสุ คือ **ไม่ประมาทในธรรม**ทั้งหลาย” มงคลข้อที่ 22 “คารโว จ คือ **มีความเคารพ**หรือแสดงออกถึงความเป็นผู้รู้จักคุณค่าของบุคคลหรือสิ่งอื่นและรู้จักให้ความสำคัญ ใส่ใจเอื้อเฟื้ออย่างเหมาะสม” มงคลข้อที่ 23 “นิวาโต จ คือ **มีความสุภาพอ่อนน้อมถ่อมตน**” มงคลข้อที่ 24 “สนฺตุฏฺฐี จ คือ **สันโดษ**พึงพอใจในผลสำเร็จที่แสวงหามาได้ด้วยความเพียรพยายามของตนเองโดยชอบธรรม” มงคลข้อที่ 25 “กตญฺญุตา คือ **มีความกตัญญู**” มงคลข้อที่ 26 “กาเลน ธมฺมสฺสวนำ คือ **ฟังธรรมตามกาล** หาโอกาสแสวงหาความรู้เกี่ยวกับหลักธรรมความจริง ความดีงาม และเรื่องที่เป็นประโยชน์” มงคลข้อ

ที่ 27 “ขนฺตี จ คือ **มีความอดทน**” มงคลข้อที่ 28 “โสวจสฺสตา คือ **เป็นผู้ว่าง่าย**สอนง่าย, พูดกันง่าย ฟังเหตุผล” มงคลข้อที่ 29 “สมณานญฺจ ทสฺสนำ คือ **พบเห็นสมณะ**เยี่ยมเยียนเข้าหาท่านผู้สงบกิเลส” มงคลข้อที่ 30 “กาเลน ธมฺมสากจฺฉา คือ **สนทนาธรรมตามกาล**หาโอกาสสนทนาแลกเปลี่ยนความรู้ความคิดเห็นเกี่ยวกับหลักธรรมความจริงความดีงามและเรื่องที่เป็นประโยชน์” มงคลข้อที่ 31 “ตโป จ คือ **บำเพ็ญตบะ**มีความเพียรเผากิเลสรู้จักบังคับควบคุมตนเองไม่ปรนเปรอตามใจความอยากของตนเอง” มงคลข้อที่ 32 “พฺรหฺมจริยญฺจ คือ **ประพฤติพรหมจรรย์**ดำเนินตามอริยมรรค รู้จักควบคุมตนในทางเพศ” มงคลข้อที่ 33 “อริยสจฺจาน ทสฺสนำ คือ **เห็นอริยสัจ**เข้าใจความจริงของชีวิต” มงคลข้อที่ 34 “นิพฺพานสจฺฉิกิริยา จ คือ **ทำพระนิพพานให้แจ้ง**จนบรรลุนิพพาน”มงคลข้อที่ 35 “ผุฏฺฐสฺส โลกธมฺเมหิ จิตฺตำ ยสฺส น กมฺปติ คือ **จิตไม่หวั่นไหวในโลกธรรม**” มงคลข้อที่36 “อโสกำ คือ **จิตไม่โศก** ไร้เศร้า” มงคลข้อที่ 37 “วิรชำ คือ **จิตปราศจากธุลี**” และมงคลข้อที่ 38 “เขมำ คือ **จิตเกษม**”

หลักมงคลสูตรทั้ง 38 ประการ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้อย่างเหมาะสม สร้างความพร้อมในการฝึกฝนตนเองให้เป็นคนดีที่มีประโยชน์ต่อตนเอง ครอบครัวและสังคม ผู้ปฏิบัติจะมีจิตใจที่สะอาดบริสุทธิ์บริบูรณ์ เพื่อกำจัดกิเลสให้สิ้นไปสร้างบารมีให้ถึงที่สุดแห่งธรรมคือนิพพานได้ในที่สุด ดังคำสอนของพระสัมมาสัมพุทธเจ้าว่า “กระทำให้แจ้งพระนิพพานที่นับได้ว่าอรหัตผล, ซึ่งครั้น กระทำให้แจ้งแล้วเป็นผู้มีจิตไม่หวั่นไหวด้วยโลกธรรม 8 เหมือนสิเนรุบรรพต ไม่หวั่นไหวด้วยลมและฝน ย่อมเป็นผู้ไม่เศร้าโศก ปราศจากละอองกิเลส มีความเกษมปลอดโปร่ง และความเกษมปลอดโปร่งย่อมเป็นผู้แม้แต่ศัตรูผู้หนึ่งให้พ่ายแพ้ไม่ได้ในที่ทั้งปวง ทั้งจะถึงความสวัสดีในที่ทุกสถาน” (ขุ.ขุ. 1/6/214) เพื่อความเข้าใจตามหลักธรรมของมงคลสูตรสามารถอธิบายสรุปได้ตามแผนภูมิที่ 1.8 ดังนี้



แผนภูมิที่ 1.8 ลำดับขั้นการปฏิบัติเพื่อพัฒนาไปสู่ความเจริญมั่นคงของชีวิตตามหลักมงคลสูตร

หลักมงคลสูตร เป็นหลักการที่เป็นกลางสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับชีวิตประจำวันได้ ลักษณะสำคัญของคำสอนเป็นหลักการที่สามารถนำมาปรับใช้ในส่วนที่เป็นรายละเอียดให้เข้ากับสิ่งที่ต้องการจะใช้ได้ ในทางพระพุทธศาสนาถือว่าเรื่องเดียวกันสามารถนำมาปรับใช้ได้กับทุกระดับ หากพิจารณาหลักมงคลสูตรให้ดีจะเห็นว่าคำสอนทุกเรื่องมีความสัมพันธ์และเชื่อมโยงกัน เป็นคำสอนที่พอเหมาะพอดีที่ควรจะปฏิบัติตามในมงคลสูตรจะเริ่มจากสิ่งจำเป็นเบื้องต้นแล้วจึงค่อย ๆ ขยับให้สูงขึ้น หรือขยับจากสิ่งที่ง่ายไปสู่สิ่งที่ยากขึ้นเป็นลำดับ หรือจากเบื้องต้นแล้วไปสู่เบื้องสูง ดังนั้นในการที่นำหลักมงคลสูตรมาปรับใช้ในกรณีของการค้าขาย คือหลักคำสอน**ถิ่นที่อยู่อาศัยสภาพแวดล้อม** ที่เป็นตัวบุคคลหรือที่เป็นตัววัตถุสถานที่ หากนำมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มั่นคงคือการเลือกทำเลที่ดีที่เหมาะสม ลำดับต่อมาคือหลักคำสอนที่เกี่ยวกับการปฏิบัติตัวของผู้ที่เกี่ยวข้องหรือผู้ที่จะทำการค้า คือการทำบุญไว้ก่อน การตั้งตนไว้ชอบ หากนำมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มั่นคง คือ**การวางตัวที่ดี** ลำดับต่อมาคือหลักคำสอนการเป็นพหูสูต การมีศิลปะ คือการมีความรู้ดี หากนำมาปรับใช้

เพื่อส่งเสริมการค้าให้มั่นคงคือการมี**ความรู้ดี**ทางการค้า ลำดับต่อมาคือหลักคำสอนการมีวินัย มีวาจาสุภาษิต หากนำมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มั่นคงคือการมีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี ลำดับต่อมาคือหลักคำสอนการสงเคราะห์บิดามารดา การงานไม่อากูลหรือทำงานไม่คั่งค้าง หากนำมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มั่นคงคือเป็นนักการค้าที่ดี มีครอบครัวที่ดี หากมีครอบครัวแตกแยกอาจส่งผลกระทบต่อกิจการค้าได้ เช่น เมื่อมีการทะเลาะเบาะแว้งกันอาจมีการฟ้องร้องหรือทำร้ายร่างกายได้ ลำดับต่อมาคือหลักคำสอนทาน ธรรมจริยา การสงเคราะห์ญาติ การทำงานไม่มีโทษ หากนำมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มั่นคงคือการสร้าง**ความสัมพันธ์ที่ดี**แสดงถึงการเอื้ออาทรต่อกันในสังคมสังคมหรือมีความใส่ใจในสังคมส่วนรวม ลำดับต่อมาคือหลักคำสอนการเว้นสิ่งเสพติด หรือเรียกว่าเป็นภาพรวมของศีล ความหมายของศีล คือการเว้นสิ่งที่ไม่ดี ลำดับต่อมาคือหลักคำสอนความไม่ประมาทในธรรม มีความเคารพ ความอ่อนน้อมถ่อมตน ความสันโดษ ความไม่ประมาทในธรรมการไม่ลืมธรรมะ ไม่ลืมความถูกต้อง ไม่ลืมความเป็นจริง แสดงถึงลักษณะของธรรมะหรือเรียกว่าคุณธรรม เมื่อศีลรวมกับธรรมจึงเรียกว่า**ศีลธรรม** ลำดับต่อมาคือหลักคำสอนเกี่ยวกับ**ลักษณะของการศึกษา** การฟังธรรม ความอดทน ความเป็นผู้ว่าง่าย การคบสมณะ การสนทนาธรรม เนื้อหาสำคัญคือการศึกษาโดยเฉพาะการศึกษาธรรมมะหมายถึงธรรมชาติที่มีประโยชน์ต่อชีวิต ดังนั้นหลักคำสอนเพื่อการพัฒนาทางโลกียธรรม ได้แก่หลักมงคลสูตร ข้อที่ 1-30 เป็นหลักคุณธรรมและจริยธรรมที่จะทำให้การค้าประสบความสำเร็จในกิจการได้ ส่วนมงคลสูตร ข้อที่ 31-38 เป็นการพัฒนาทางโลกุตรธรรม

ดังนั้นมงคลสูตร ข้อที่ 1-30 จึงสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับการค้าเพื่อสร้างความมั่นคงได้ สรุปหลักมงคลทางโลกียะ ทั้ง 30 หลักมงคลสูตร สรุปเป็นหลักการที่สำคัญตามหลักมงคลสูตรคือการค้าที่ดีนั้นควรจะประกอบด้วยหลักการที่สำคัญ 5 หลัก ประกอบด้วย 1.การมีทำเลที่ดี 2.การมีความพร้อมในตัวผู้ประกอบการค้า 3. ใส่ใจต่อสังคม 4. มีศีลธรรม 5.สนใจหรือใส่ใจศึกษาธรรมะการค้าที่จะมีความมั่นคงควรตั้งอยู่บนพื้นฐานของศีลธรรม เมื่อนำมาประยุกต์ใช้กับกลยุทธ์พื้นฐานทางการตลาด 7Ps สร้างความมั่นคงทางการค้าได้

บทที่ 4
วิเคราะห์การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

การวิเคราะห์ความสำคัญการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตรในบทนี้ ผู้วิจัยได้ใช้การสัมภาษณ์ ผู้ทรงคุณวุฒิทางด้านหลักธรรมในพระพุทธศาสนา 5 รูป/คน ผู้ทรงคุณวุฒิทางด้านหลักวิชาการค้าขาย จำนวน 5 ท่าน และ ผู้ทรงคุณวุฒิทางด้านผู้ค้าขาย จำนวน 2 ท่าน แล้วนำมาวิเคราะห์ตามพระไตรปิฎก อรรถกถา และเอกสารทางพระพุทธศาสนา ตามประเด็นต่าง ๆ เพื่อเป็นแนวทางในการส่งเสริมความมั่นคงการค้ามาเป็นกรอบพิจารณาดังประเด็นต่อไปนี้

4.1 วิเคราะห์ความสำคัญการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

4.2 วิเคราะห์หลักมงคลสูตรที่นำมาใช้ส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า

4.3 บูรณาการแนวคิดการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

4.4 สรุปแนวคิดการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

4.1 วิเคราะห์ความสำคัญของการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

หลักในการดำเนินชีวิตให้ประสบความสำเร็จเจริญรุ่งเรืองมั่นคงได้นั้นต้องตั้งอยู่บนความถูกต้องอยู่ในหลักศีลธรรมจริยธรรม ในทางพระพุทธศาสนาความมั่นคงทางการค้าต้องตั้งอยู่บนฐานของความถูกต้องและเป็นจริง หรือเรียกว่า “สุจริต” กล่าวคือการประกอบการค้าขายที่ถูกต้องตามกฎหมายบ้านเมือง ระเบียบแบบแผนที่ดีงามตามจารีตประเพณี และตั้งอยู่ตามความเป็นจริงไม่คดโกง สามารถปรับตัวหรือประยุกต์ได้เข้ากับเหตุการณ์ในขณะนั้นได้เพื่อรับมือกับปัญหาที่เข้ามาเป็นอุปสรรค การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าจึงต้องนำหลักธรรมมาประยุกต์ใช้เพื่อให้เกิดการพัฒนาเจริญก้าวหน้า ซึ่งหลักธรรมในทางพระพุทธศาสนานั้นเป็นหลักธรรมขั้นพื้นฐานที่จะทำให้เราสามารถต่อยอดศึกษาไปถึงขั้นสูงที่ละเอียดยิ่งขึ้นไป สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในชีวิตด้วยการนำไปปฏิบัติจนถึงที่สุดของตัวเราเองในการประกอบอาชีพหน้าที่การงาน ต่อหน้าที่ความรับผิดชอบต่อครอบครัว หลักธรรมแต่ละหมวดนั้นจะเชื่อมโยงกันทำให้ง่ายต่อความเข้าใจเกี่ยวกับหลักธรรม ทำให้เห็นความสำคัญของการปฏิบัติด้วยตนเอง ไม่ต้องมีใครบังคับมีความเต็มใจปฏิบัติ มีความตระหนักด้วยตนเองได้ว่าธรรมะมีความสำคัญสามารถนำมาประยุกต์ใช้เพื่อการดำเนินชีวิตในทางโลกให้ประสบความสำเร็จหรือสามารถดับทุกข์ให้ทุเลาเบาบางลง หากปฏิบัติได้ขั้นสูงสุดจะสามารถหลุดพ้นจากทุกข์ทั้งปวงได้ ซึ่งในหลักธรรมของมงคลสูตร พระสัมมาสัมพุทธเจ้าทรงเรียงลำดับจากง่ายไปหายาก

จากต่ำไปหาสูงจากภายนอกไปสู่ภายใน โดยเริ่มจากสิ่งแวดล้อมภายนอกจากนั้นทรงให้เข้าหาในเรื่องศีลธรรมเริ่มจากศีลแล้วทรงตรัสถึงธรรม หลักการส่งเสริมการค้าขายให้มีความมั่นคง จึงเริ่มจากการละการค้าขายที่ผิดศีล 5 อย่าง ดังที่พระสัมมาสัมพุทธเจ้าทรงกล่าวว่า “ดูก่อนภิกษุทั้งหลาย การค้าขาย 5 อย่างเหล่านี้อุบาสกไม่ควรทำ 1.การค้าขายศัสตรา 2.การค้าขายสัตว์ 3.การค้าขายเนื้อสัตว์ 4. การค้าขายน้ำเมา 5.การค้าขายยาพิษ (ฑี.สี. 1/140/ 491)

พระสัมมาสัมพุทธเจ้า ทรงเรียงลำดับหลักธรรมจากความง่ายไปหายาก จากเบื้องต่ำไปสู่ที่สูงขึ้น และจากภายนอกไปสู่ใน หลักมงคลสูตรนั้นทรงเรียงลำดับจากภายนอกก่อนแล้วจึงเข้าไปสู่ภายใน กล่าวคือภายนอกนั้นเริ่มจากสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ที่อยู่รอบตัวเรากับภายในคือตัวของเราเองโดยทรงให้เข้าถึงศีลธรรมที่สามารถพัฒนายกระดับจิตใจให้สูงขึ้น เริ่มจากการรักษาศีลแล้วจึงปฏิบัติตามธรรมซึ่งศีลคือสิ่งไม่ดีที่ควรงดเว้น การละเว้นในสิ่งที่ควรละ ส่วนธรรมคือสิ่งดีที่ควรปฏิบัติ กระทำในสิ่งที่ควร การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตรเพื่อส่งเสริมการค้าขายให้มีความมั่นคง เริ่มจากการขั้นที่สามารถปฏิบัติจากสิ่งแวดล้อมภายนอกแล้วจึงเพิ่มระดับไปสู่ภายในเพื่อความง่ายต่อการเข้าใจเกี่ยวกับหลักธรรมสามารถนำไปประยุกต์มีความตระหนักรู้และปฏิบัติด้วยตนเอง ซึ่งอธิบายได้ดังนี้

4.1.1 คุณลักษณะที่ส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

หลักมงคลสูตรทรงเริ่มจากศีลไปสู่คุณธรรม เป็นคุณธรรมปัจเจกบุคคลจากหลักการปฏิบัติขั้นง่ายไปถึงขั้นที่ยากขึ้น จากส่วนย่อยไปหาส่วนรวม คุณธรรมในหลักมงคลสูตรมี 2 ส่วน คือ คุณธรรมข้อปฏิบัติระดับพื้นฐานของคนทั่วไป และระดับสูงคือของนักบวชหรือผู้ที่ต้องการพ้นทุกข์เพื่อดับกิเลสโดยสิ้นเชิง ซึ่งหลักมงคลสูตรที่นำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า 14 มงคล ได้แก่ 1) หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 1 ไม่คบคนพาล, 2) ข้อที่ 2 คบบัณฑิต, 3) ข้อที่ 4 อยู่ในถิ่นสมควร, 4)ข้อที่ 6 ตั้งต้นชอบ, 5) ข้อที่ 7 มีความเป็นพหูสูต, 6) ข้อที่ 8 มีศิลปะ, 7) ข้อที่ 9 มีวินัย, 8) ข้อที่ 10 มีวาจาสุภาษิต , 9) ข้อที่ 14 ทำงานไม่คั่งค้าง, 10) ข้อที่ 16 ประพฤติธรรม, 11) ข้อที่ 18 งานไม่มีโทษ, 12) ข้อที่ 22 มีความเคารพ, 13) ข้อที่ 23 มีความอ่อนน้อมถ่อมตน, 14) ข้อที่ 27 มีความอดทน มงคลสูตรเหล่านี้เป็นมงคลที่เป็นเบื้องต้นระดับพื้นฐานของคนทั่วไป ที่สามารถนำไปปฏิบัติตามได้ง่ายในชีวิตประจำวันโดยเริ่มจากภายนอกคือสิ่งแวดล้อมรอบตัวเรา ตั้งแต่การคบค้าสมาคมกับบุคคลที่ดี การอยู่อาศัยให้ที่ดีที่เหมาะสม จากนั้นจึงเข้ามาสู่ภายในคือศีลธรรมที่เราควรยึดถือปฏิบัติ ซึ่งหลักการสำคัญในมงคลชีวิตทั้ง 14 มงคลนี้ แบ่งหมวดหมู่จากพฤติกรรมการปฏิบัติที่คล้ายคลึงกันออกเป็นการกระทำทางกายวาจาและใจที่ถูกต้องตามศีลธรรม

ความหมายของหลักมงคลทั้ง 14 มงคลที่นำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าได้ อันประกอบด้วย การไม่คบคนพาล, คบบัณฑิต, อยู่ในถิ่นสมควร, ตั้งต้นไว้ชอบ, มีความเป็นพหูสูต, มีศิลปะ, มีวินัย, มีวาจาสุภาษิต , ทำงานไม่คั่งค้าง, ประพฤติธรรม, ทำงานไม่มีโทษ, การมีความเคารพ, มีความอ่อนน้อมถ่อมตนและการมีความอดทน เมื่อนำมาสังเคราะห์จะเห็นได้ว่ามงคลที่

นำมาประยุกต์เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าซึ่งแต่ละข้อมีความสอดคล้องสัมพันธ์กัน สามารถแบ่งออกเป็นหลักสำคัญในการปฏิบัติ คือหลักด้านพฤติกรรมและหลักปัจจัยภายนอกและภายในอธิบายได้ดังนี้คือ

1.ด้านพฤติกรรม แบ่งออกเป็น ทางกาย ทางวาจา และทางใจ กล่าวคือการกระทำ

ทางกาย ได้แก่ การไม่คบคนพาล คบบัณฑิต อยู่ในถิ่นที่อยู่อาศัยเหมาะสม การตั้งตนไว้ชอบ มีความเป็นพหูสูต มีศิลปะ มีวินัย ทำงานไม่คั่งค้าง ประพฤติธรรมและทำงานไม่มีโทษ

ทางวาจา ได้แก่ การมีวาจาสุภาษิต

ทางใจ ได้แก่ การมีความเคารพ มีความอ่อนน้อมถ่อมตนและมีความอดทน

อธิบายได้ว่า ประเด็นสำคัญของหลักมงคลทั้ง 14 มงคลดังที่กล่าวมานี้เป็นการปฏิบัติซึ่งเริ่มจากภายนอกคือการสร้างพฤติกรรมที่ดีของตนเอง เช่น การกระทำทางกายโดยเริ่มจากหลักมงคล**การไม่คบคนพาล** หลักมงคลการ**คบบัณฑิต** คือการเลือกคบคน ไม่เลือกบุคคลที่ไม่ดีไม่มีประโยชน์ เลือกบุคคลที่เกิดผลในเชิงบวกต่อกิจการ และดำรงชีวิตตามหลักมงคล**อยู่ในถิ่นฐานที่ดีเหมาะสม** ควรอยู่อาศัยที่สะดวกไม่มีภัยอันตราย สถานที่ประกอบกิจการค้าขายสะอาดเรียบร้อยดี หลักมงคล**การตั้งตนไว้ชอบ** หมายความว่าการปฏิบัติตนถูกต้องตามหลักเกณฑ์ ถูกต้องตามความเป็นจริงซึ่งอาจจะเริ่มจากการปฏิบัติตนให้ถูกต้องตามกฎหมาย ถูกต้องตามระเบียบปฏิบัติของสังคม ถูกต้องตามประเพณี รวมไปถึงถูกต้องตามหลักธรรมะไม่เป็นการโกหกหลอกลวง หลักมงคล**มีพหูสูต** หลักมงคลการ**มีศิลปะ** สำหรับพุทธศาสนานั้นท่านหมายความถึงต้องทำด้วยปัญญา การทำดีท่านเรียกว่ากุศล กุศลกรรมนั้นแปลว่าฉลาดคือการกระทำที่ประกอบด้วยสติปัญญามีความเฉลียวฉลาด หลักมงคลการ**มีวินัย** หลักมงคล**ทำงานไม่คั่งค้าง** คือการประกอบกิจการค้าอย่างมีระเบียบกฎเกณฑ์ มีแบบแผนที่ดีในการค้าขายตั้งแต่กระบวนการผลิตไปจนกระทั่งขั้นตอนการจัดส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้า ทำให้ลูกค้ามีความมั่นใจว่าจะได้รับสินค้าที่ถูกต้องตรงความต้องการและตรงตามกำหนดเวลาที่แน่นอน หลักมงคลการ**ประพฤติธรรม** คือการประกอบกิจการค้าที่ไม่ค้ากำไรเกินควร หรือไม่หลอกลวงตั้งอยู่ในหลักเกณฑ์ของความซื่อสัตย์สุจริต หลักมงคลการ**ทำงานไม่มีโทษ** หากเป็นชาวพุทธไม่ควรค้าขายสิ่งที่ก่อให้เกิดโทษต่อประชาชน เช่น การค้าขายอาวุธรวมไปถึงการขายในชีวิตสัตว์ ซื้อขายชีวิต การค้าขายในชีวิตสัตว์เพื่อเป็นอาหารนั้นเนื่องจากเป็นปัจจัย 4 ที่มนุษย์ต้องบริโภค ดังนั้นจึงไม่ควรค้าขายเพื่อบริโภคมากเกินไป หลักมงคล**มีวาจาสุภาษิต** คำว่าสุภาษิตในพุทธศาสนาหมายความว่า การพูดดีไม่ใช่สุภาษิตคำพังเพยอย่างที่เราเข้าใจในภาษาไทย เป็นคำพูดที่ไม่ก่อให้เกิดความเสียหายแก่บุคคล การกล่าววาจาที่ไพเราะอ่อนหวาน น่าฟัง พูดแต่คำที่น่าเชื่อถือไม่พูดคำโกหกหลอกลวง แล้วจึงเข้าสู่ภายในคือการยกระดับจิตใจให้มีคุณธรรมด้านจิตใจด้วยหลักมงคลการ**มีความเคารพ** เคารพในที่นี้หมายความถึงการทำอะไรทำจริง ทำด้วยความตั้งใจนั่นคือความเคารพ เคารพในธรรมคือตั้งใจศึกษาตั้งใจปฏิบัติ ความเคารพในบุคคลคือมีความจริงใจ มีความตั้งใจที่จะทำสิ่งดีให้แก่กัน หากแต่มิได้

หมายถึงแค่การกราบไหว้ การไหว้เป็นเพียงกริยาอาการภายนอก แต่ความหมายที่แท้จริงของคำว่าเคารพคือความตั้งใจทำจริงทำแบบซื่อตรงสุจริตเรียกว่าความเคารพ หลักมงคล**อ่อนน้อมถ่อมตน** คือการไม่โอ้อวด ไม่ยกตนข่มท่าน ในเชิงธุรกิจหมายถึงการดำเนินการค้าที่ซื่อตรงสุจริตเพื่อความเจริญก้าวหน้าไม่จำเป็นต้องโจมตีผู้อื่น ทำลายผู้อื่น สิ่งที่มันถูกต้องสุจริตจะมีความมั่นคงตรงตัวอยู่แล้ว และหลักมงคล**ความอดทน** คือสามารถอดทนรอ อดทดต่อสิ่งที่เป็นอุปสรรคปัญหา อดทนต่อการรับรู้รับฟังในสิ่งที่ไม่ถูกใจเพื่อให้กิจการค้าของเราก้าวหน้า เมื่อนำมาประยุกต์ใช้ด้วยสติปัญญาเพื่อพัฒนาจิตใจตนเองให้มีคุณธรรม ไม่ว่าจะเป็นกิจกรรมใดก็ตามหากเราสร้างให้อยู่บนพื้นฐานของศีลธรรม คุณธรรมคือความถูกต้อง หากเข้าใจให้ง่ายคือการดำเนินธุรกิจการค้าต้องทำด้วยการมีคุณธรรม เมื่อมีคุณธรรมก็จะมั่นคงกล่าวคือต้องอยู่ด้วยดีและดีเพิ่มมากยิ่งขึ้น ประกอบกับพัฒนาความรู้ความสามารถของตนเองเพื่อส่งเสริมให้การค้าขายเกิดความมั่นคง ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของผู้ทรงคุณวุฒิที่ให้สัมภาษณ์ ดังที่ท่าน **รศ.สุเชาวน์ พลอยชุม** ได้ให้ความเห็นว่า “มงคลสูตรทั้ง 14 มงคลที่กล่าวมานี้เป็นหลักธรรมของพฤติกรรมทางกาย ทางวาจา ทางจิตใจร่วมกับการใช้ปัญญาความรู้ในการส่งเสริมให้เกิดคุณธรรม กล่าวคือสิ่งใดมีคุณธรรมสิ่งนั้นย่อมมั่นคง (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 16 กันยายน 2566)

2. ด้านปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายใน กล่าวคือ

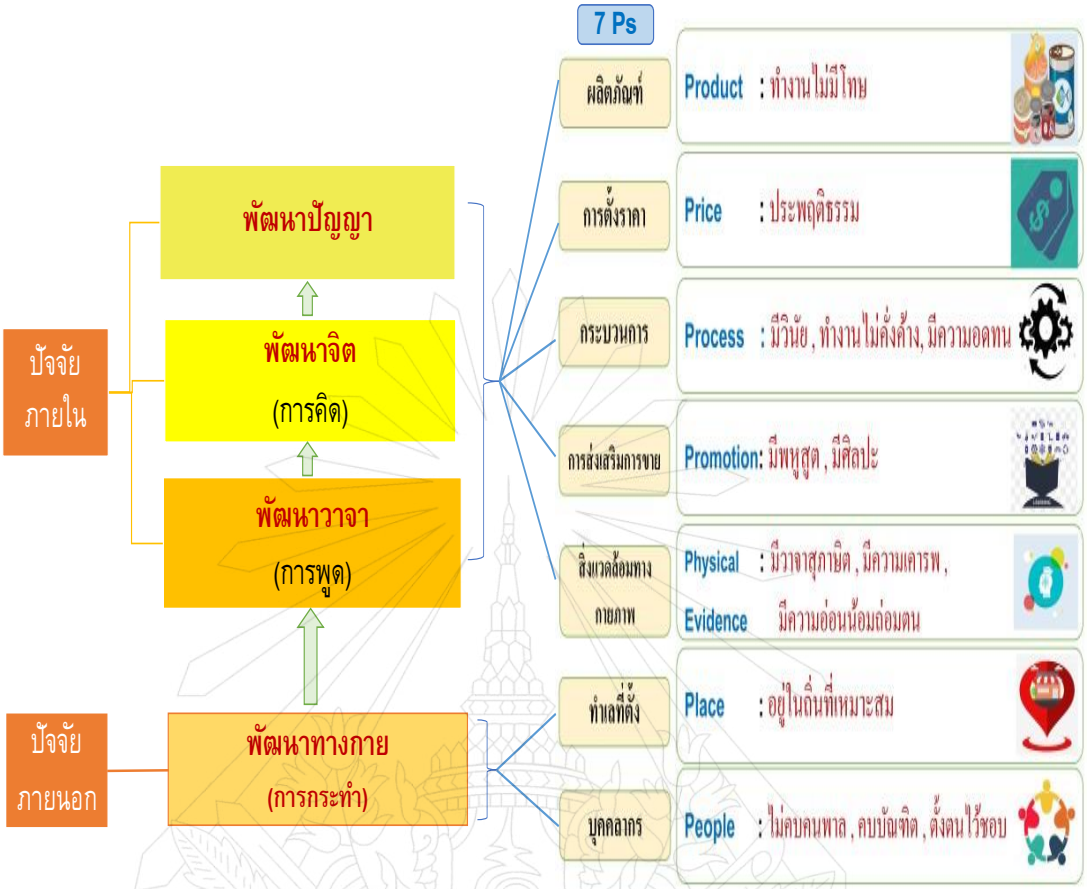
ปัจจัยภายนอก ได้แก่ การไม่คบคนพาล, คบบัณฑิต, อยู่ในถิ่นสมควร,

ปัจจัยภายใน ได้แก่ การตั้งต้นไว้ชอบ, มีความเป็นพหูสูต, มีศิลปะ, มีวินัย, มีวาจาสุภาษิต , ทำงานไม่คั่งค้าง, ประพฤติธรรม, ทำงานไม่มีโทษ, การมีความเคารพ, มีความอ่อนน้อมถ่อมตนและการมีความอดทน

อธิบายได้ว่า ปัจจัยภายนอกสามารถเป็นตัวสนับสนุน หลักมงคล**การไม่คบคนพาล** หลักมงคลการ**คบบัณฑิต** คือการเริ่มจากการเลือกที่จะอยู่ร่วมกับคนในสังคมด้วยสัมพันธภาพที่ดีนำพาไปสู่ความสงบสุขสันติ และหลักมงคล**อยู่ในถิ่นสมควร** ด้วยการตั้งถิ่นฐานในทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม ตัวอย่างเช่น ร้าน 7-11 มักตั้งอยู่ในเป็นชุมชน ผู้ซื้อสามารถเข้าถึงได้ง่ายและบางแห่งมีที่จอดรถสะดวกสบายตรงตามหลักมงคลสูตรของการอยู่ในถิ่นที่เหมาะสม ส่วนปัจจัยภายในเป็นตัวหลักสำคัญกล่าวคือมีอัตราส่วนมากในการส่งเสริมให้เกิดความมั่นคง เป็นการพัฒนายกระดับจิตใจของผู้ค้าขายเองให้มีความเข้มแข็งมั่นคง ตั้งตนให้ดำรงอยู่ในความถูกต้องดีงาม และมีศีลธรรม อาทิเช่น หลักมงคล**การตั้งตนไว้ชอบ** คือรู้สำนึกตนเองอยู่เสมอในการทำหน้าที่ของตนทราบถึงความมีสมรรถนะในการบริหารกิจการค้า สังเกตได้จากข่าวที่สัมภาษณ์ผู้ทำการค้าที่ประสบกับปัญหาวิกฤตต่าง ๆ ที่ผ่านมาไม่ว่าจะเป็นวิกฤตต้มยำกุ้ง ที่สามารถรอดพ้นวิกฤตนี้ได้เนื่องจากว่าเขาตระหนักถึงตนเองได้ว่าควรจะขยายธุรกิจประมาณเท่าใดที่จะไม่เกินตัว ส่วนหลักมงคลการ**มีศิลปะ** คือการมีเทคนิคในการค้าขาย เช่น สินค้าที่อยู่ในแวดวงเดียวกันกับคู่แข่งเราต้องปรับให้มีความรู้คือหลักมงคลการ**มีพหูสูต** คือมีความใฝ่รู้หรือหมั่นศึกษาพัฒนาสินค้าให้มีประสิทธิภาพเท่าทันกับคู่แข่งขันได้ รวม

ไปถึงการทราบว่าตลาดในขณะนี้คนนิยมบริโภคสินค้าใดเพื่อสู้กับคู่แข่งขันในตลาด เมื่อเรานำหลักมงคลการ**มีวินัย** หลักมงคลการ**ทำงานไม่คั่งค้าง**มาประยุกต์ใช้ สนับสนุนเพื่อส่งเสริมการค้าให้มั่นคง โดยหลักมงคล**มีความอดทน**นั้นอาจกล่าวได้ว่า คือการมีความมานะบากบั่น ขยันอดทนไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคในการดำเนินธุรกิจการค้าขาย อดทนในการใช้แรงกายแรงใจที่จะสร้างแรงจูงใจในการพัฒนาการค้าขาย สามารถนำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มั่นคงได้ หลักมงคล**มีวาจาสุภาษิต** หลักมงคล**มีความอ่อนน้อมถ่อมตน** และหลักมงคล**มีความเคารพ** เป็นการพัฒนาด้านกายภาพของผู้ทำการค้าขาย กล่าวคือไม่ถือตัวหยิ่งยโส ในฐานะลูกค้าหากต้อนรับลูกค้าด้วยการมีอัธยาศัยที่ดีพูดจาด้วยความไพเราะ ให้ความเคารพนับถือต่อลูกค้าจะเป็นตัวสนับสนุนในการประกอบการค้าให้ประสบความสำเร็จได้รับการยอมรับ หลักมงคลการ**ประพฤติธรรม** คือการทำการกุศลกรรม 10 ถือว่าเป็นการปฏิบัติธรรมขั้นสูงของพุทธศาสนา ผู้ที่เว้นจากกายทุจริต คือ ผู้ที่ไม่ลักทรัพย์ ไม่พูดเท็จ ไม่พูดคำหยาบ ไม่พูดส่อเสียด บุคคลเหล่านี้จะมีจิตที่เป็นกุศลอยู่ตลอดเวลาซึ่งเป็นสิ่งที่ดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งการปฏิบัติกายสุจริต คือ การรักษาในศีล 5 เช่น การไม่ฆ่าสัตว์จำเป็นต้องมีเมตตาด้วยและในขณะเดียวกันต้องเลี้ยงชีพด้วยความสุจริตไม่ทำค้ากำไรเกินควร หลักมงคลการ**ทำงานไม่มีโทษ** ไม่ว่าจะเป็นการขายสุรา ยาเสพติด การขายสัตว์มีชีวิตหรือการขายอาวุธเป็นข้อห้ามสำหรับชาวพุทธคือเป็นการค้าขายที่ผิดตามหลักของพุทธศาสนาจึงไม่ควรนำมาประกอบในอาชีพ

เมื่อนำหลักมงคลทั้ง 14 มงคลที่กล่าวนี้มาประยุกต์ใช้ในการทำการทำธุรกิจการค้าขายสามารถส่งเสริมให้มีความมั่นคงได้ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของผู้ทรงคุณวุฒิที่ให้สัมภาษณ์ ดังที่ท่าน **ดร.เสน่ห์ เดชะวงศ์** ได้ให้ความเห็นว่า “หลักมงคลสูตรเป็นแนวคิดในการนำปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายในที่จะส่งเสริมการค้าขายให้มั่นคงได้โดยอาศัยหลักธรรมต่าง ๆ ทั้ง 14 หลักมงคลที่นำมานี้เป็นตัวกำกับ” (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 15 กันยายน 2566) การประยุกต์ใช้หลักมงคลสูตรที่สอดคล้องกับกลยุทธ์ 7Ps สามารถอธิบายสรุปได้ตามแผนภูมิที่ 1.9 ดังนี้



แผนภูมิที่ 1.9 สรุปการประยุกต์ใช้หลักมงคลสูตรที่สอดคล้องกับกลยุทธ์ 7Ps

4.1.2 การประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

"มงคล" หมายถึง ความก้าวหน้ามงคลสูตรคือสูตรที่ว่าด้วยการทำให้เกิดความก้าวหน้าในการดำเนินชีวิต กล่าวคือเมื่อประกอบกิจการใดก็ตามหากนำหลักธรรมในมงคลสูตรมาปฏิบัติอย่างถูกต้องตรงตามคุณลักษณะของงานย่อมสามารถสร้างความมั่นคงได้ ในด้านการค้าขายนั้นไม่ว่าจะเป็นเป็นผู้ผลิตสินค้าที่ดี เป็นผู้ฉลาดในการเลือกทำเลการค้าขายที่เหมาะสม เป็นผู้ค้าที่สามารถสนองความต้องการของผู้ซื้อได้อย่างถูกต้องตรงความต้องการและเป็นผู้รู้จักเลือกสินค้าหรือผลิตสินค้ามาสู่ตลาดได้ตรงตามฤดูกาลอย่างเหมาะสม เป็นต้น จึงจะสร้างความก้าวหน้าหรือความเจริญรุ่งเรืองแก่กิจการต่าง ๆ ได้ ซึ่งการค้าขายนั้นถือว่าเป็นกิจการหนึ่งในการประกอบอาชีพ นำมาซึ่งรายได้เพื่อการดำรงชีวิต หากนำหลักมงคลสูตรทั้ง 14 มงคล ที่สอดคล้องกับหลักการตลาด 7Ps ซึ่งเป็นหลักพื้นฐานสำคัญในการดำเนินกิจการค้าขายทั่วไปให้ประสบความสำเร็จ โดยนำมาประยุกต์ใช้ให้ถูกต้องตรงตามหลักการสามารถส่งเสริมการค้าขายให้เกิดความมั่นคง ซึ่งอธิบายได้ดังนี้

1) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 1 "อเสวนา จ พาลานำ" คือ การไม่คบคนพาล 2) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 2 "ปณฺฑิตานญฺจ เสวนา" คือคบบัณฑิต หมายถึง การมีกัลยาณมิตรรู้จักกำหนดเลือกคบ

บุคคลหรือกัลยาณมิตรที่ดีชักชวนแนะนำสิ่งที่เป็นประโยชน์ให้แก่กันในการประกอบกิจการค้าขายนั้น ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ผศ.ดร.สมบูรณ์ วัฒนะ** ได้ให้ความเห็นว่า การปฏิบัติตามหลักมงคลไม่คบคนพาลและหลักมงคลการเลือกคบบัณฑิตสามารถนำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าได้ โดยการมีคู่ค้าที่มีความร่วมมือกันทางการค้าที่ดีย่อมช่วยให้การค้าขายดี กล่าวคือ มีผู้ส่งวัตถุดิบที่ดี ผู้ผลิตสินค้าที่ดี ผู้ขายส่งหรือขายปลีกดี ผู้ซื้อสินค้าดีย่อมทำให้การค้ามั่นคง (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 4 กันยายน 2566)

การไม่คบคบพาล และการคบบัณฑิต เป็นหลักมงคลสูตรที่ส่งเสริมการค้าให้เกิดความมั่นคงได้ กล่าวคือเมื่อเราตั้งเป้าหมายชีวิตที่ถูกต้องด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.สุภเชษฐ์ จงธนากร** ได้กล่าวว่า สมดังสุภาษิตที่ว่า “คบคนพาลพาลพาไปหาผิด คบบัณฑิตบัณฑิตพาไปหาผล” เมื่อคบคนที่ดีแล้ว ยังเป็นผลต่อการค้าขายคือการมีบุคคลรอบข้างที่ดี ไม่ว่าจะเป็นผู้ที่ปฏิบัติงานร่วมกันที่ดี และมีลูกค้าที่ดีที่ไม่คดโกงจะทำให้เกิดความมั่นคง (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 8 กันยายน 2566)

สอดคล้องกับ ผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.เชน เพชรรัตน์** ได้ให้ความเห็นว่า การไม่คบคนพาลและคบบัณฑิต ย่อมเป็นผลดีต่อตนเองและคนรอบข้าง ในแง่ของธุรกิจการค้าหากเราเลือกคบผู้ที่มีศีลธรรมอันดีงามไม่วิตกกังวลเรื่องการคดโกงหรือการกระทำอันส่อไปทางมุ่งร้ายต่อกัน ย่อมทำให้เราสามารถค้าขายประกอบกิจการได้อย่างมั่นคงและพัฒนาไปในทางที่ดีต่อไปได้เรื่อย ๆ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 5 กันยายน 2566)

การค้าที่ดีจำเป็นต้องมีกัลยาณมิตรที่ดี ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **นายก่อเกียรติ ทองวณิชนิยม** ได้ให้ความเห็นว่า การมีกัลยาณมิตรที่ดีเพื่อเกื้อหนุนทางการค้าในด้านผลิตภัณฑ์หรือสนับสนุนทางด้านการเงิน ทำให้ประกอบกิจการค้าขายได้อย่างมั่นคง (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 6 กันยายน 2566)

3) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 4 “ปฏิรูปเทสวาโส จ” คือ การอยู่ในถิ่นที่เหมาะสม หมายถึง การเลือกทำเลที่ตั้งในการประกอบอาชีพที่มีสภาพแวดล้อมที่ดีมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้ ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ผศ.ดร.สมบูรณ์ วัฒนะ** ได้ให้ความเห็นว่า ทำเลการค้าขายที่มีผู้ซื้ออาศัยอยู่จำนวนมากเป็นทำเลทอง หรือแม้แต่การค้าขายออนไลน์ก็นับว่าเป็นทำเลทองได้เช่นกัน หากมีผู้ซื้อจำนวนมาก ดังนั้นเรื่องทำเลที่ตั้งนี้นับว่าเป็นหลักสำคัญสอดคล้องที่กับหลักมงคลปฏิรูปเทส (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 4 กันยายน 2566)

นอกจากนี้ การเลือกทำเลที่ตั้งในการประกอบอาชีพที่ดีสามารถนำมาปรับใช้ให้เกิดความมั่นคงได้ ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.นายสุภเชษฐ์ จงธนากร** ได้ให้ความเห็นว่า การส่งเสริมสร้างความมั่นคงทางการค้ามีหลักมาจากพื้นฐานหลัก 4Ps ซึ่งเป็นกฎของ DR. JEROME MCCARTHY ศาสตราจารย์การตลาดจาก Michigan State University ในหลัก 4Ps นั้น Place ทำเลที่ตั้งในการประกอบอาชีพเป็นหนึ่งในกลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้างความมั่นคงทางการค้า เปรียบได้กับมงคลสูตร

ข้อที่ 4 ทำเลที่ตั้งของสถานที่เพื่อวางสินค้าจัดจำหน่ายเป็นสิ่งที่สำคัญมาก ยกตัวอย่างเช่น การค้าปลีกสถานที่ต้องมีผู้คนผ่านไปมาจำนวนมากจะทำให้สินค้าขายออกได้ดีกว่าการเปิดร้านจำหน่ายสินค้าในที่ที่ไม่มีผู้คนพลุกพลาน (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 8 กันยายน 2566)

สอดคล้องกับ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.เชน เพชรรัตน์** ได้ให้ความเห็นว่าการเลือกอยู่ในถิ่นที่เหมาะสมกับแต่ละบุคคล อยู่ในสภาวะแวดล้อมที่ดี ย่อมส่งผลต่อจิตใจให้มีความสงบสุขได้ ทำนองเดียวกันการเลือกสถานที่ทำการค้าให้เหมาะสมก็นำมาซึ่งการเข้ามาของผู้ซื้อสินค้า แม้กระทั่งผู้ประกอบการเองเมื่ออยู่ในสถานที่ที่มีสภาวะแวดล้อมดี ย่อมมมีความสุขไปด้วย (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 5 กันยายน 2566)

การเลือกทำเลที่ตั้งประกอบการค้าเป็นปัจจัยสำคัญอย่างยิ่ง ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **นายก่อเกียรติ ทองวณิชนิยม** ได้ยกตัวอย่างว่า หากเปิดร้านอาหารการไม่มีที่จอดรถ หรือตั้งอยู่ในทำเลที่ไม่ดีจะเป็นจุดอ่อนต่อกิจการค้าของเราได้ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 6 กันยายน 2566)

การเลือกทำเลที่ตั้ง หรือการเลือกอยู่ในถิ่นที่เหมาะสม ตามหลักมงคลสูตรถือว่าเป็นสิ่งที่เหมาะสมกับกิจการและความมั่นคงทางการค้าได้อย่างแน่นอน แต่สภาพปัจจุบันนี้อาจจะไม่ใช่ทั้งหมดในการใช้หลักมงคลสูตร ข้อที่ 4 ในการเลือกทำเลที่เหมาะสมในการส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคง ทำเลและการคาดการณ์ของผู้ประกอบกิจการที่ได้ริเริ่มก็เป็นสิ่งจำเป็นซึ่งอาจจะคาดไม่ถึงว่าทำเลที่ตนเองทำกิจการนั้นจะมีลูกค้าหรือกลุ่มผู้บริโภคเข้าถึง ทั้งที่เจ้าของกิจการได้คาดการณ์เอาไว้ว่าทำเลตั้งร้านค่อนข้างไม่ดีไม่น่าจะมีผู้บริโภคเข้าถึงได้ ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **อ.ธีร์รัชช์ ธนาธิปปพนโชค** ได้ยกตัวอย่างว่า ร้านพี่ญา คนรุม ที่เคยให้สัมภาษณ์ทางสื่อออนไลน์ว่าตอนมาเปิดกิจการ ทำเลอยู่ย่านคลอง 3 (อำเภอคลองหลวง จ.ปทุมธานี) ไม่คิดว่าจะมีลูกค้าเข้ามา เนื่องจากทำเลของกิจการค่อนข้างลึก สภาพแวดล้อมเป็นป่าหญ้าแต่สิ่งที่ทำให้มีผลต่อการทำกิจการก็คือ สินค้าที่มีคุณภาพราคาไม่แพง กลุ่มผู้บริโภคสามารถเข้าถึงราคาและเข้าถึงทำเลที่ตั้งอย่างไม่คาดฝัน อันเนื่องมาจากการสื่อสารแบบปากต่อปาก ดังนั้นการใช้หลักมงคลสูตร “ปฏิรูปเทสวาโน จ” ถือว่าหลักการนี้อาจขึ้นอยู่กับสถานการณ์และปัจจัยอื่นที่สามารถส่งเสริมทำเลที่ตั้งให้กลายเป็นถิ่นที่เหมาะสมได้ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 10 กันยายน 2566)

4) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 6 “อตฺตสมฺมาปณิธิ จ” คือ การตั้งตนไว้ชอบ หมายถึงการตั้งเป้าหมายชีวิตที่ถูกต้องด้วยความซื่อสัตย์สุจริตเพื่อบรรลุเป้าหมาย

หลักมงคลการตั้งตนไว้ชอบ ตั้งอยู่ในความซื่อสัตย์สุจริตสามารถส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้ ดังที่ท่านผู้ทรงคุณวุฒิ **พระเมธาวินัยรส, รศ.ดร.** ได้ให้สัมภาษณ์ว่า คือการตั้งเป้าหมายชีวิตที่ถูกต้องด้วยความซื่อสัตย์สุจริตและหมายรวมถึงการตั้งเป้าหมายที่ดีในการดำรงชีวิตหรือการดำเนินชีวิตอยู่ในครรลองครองธรรมจะสามารถส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 11 กันยายน 2566)

สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **อ.ธีร์รัชช์ ธนาธิปปพนโชค** ได้ให้ความเห็นไว้ว่า หลักมงคลการตั้งตนไว้ชอบ ถือว่าเป็นสิ่งที่สำคัญมากในการดำเนินกิจการหรือทำการค้า ยกตัวอย่างเช่น ท่านเจ้าสัวซีพี ธนินท์ เจียรวนนท์ ได้เคยกล่าวไว้ว่า สำหรับเยาวชนในระบบการศึกษานั้นไม่เก่งไม่เป็นไรสามารถฝึกฝนกันได้ แต่ขอให้เป็นคนดีซื่อสัตย์สุจริต อันนี้ต้องปลูกฝังกับเยาวชน เพราะเป็นผลที่เยาวชนจะออกสู่ตลาดแรงงานหรือการทำงานในอนาคต และอีกด้านของนักธุรกิจจิวเวอรี่พันล้าน คุณชูชัย ชัยฤทธิเลิศ' ได้เคยให้สัมภาษณ์เช่นเดียวกันกับประสบการณ์ในการทำกิจการคือ ต้องซื่อสัตย์กับลูกค้า ต้องนำสิ่ง ๆ ดีมาให้ลูกค้าและผลดีจะสะท้อนกลับมาสู่กิจการการค้าที่เราได้ทำ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 10 กันยายน 2566)

5) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 7 “พาหุสจฺจญฺจ” คือ ความเป็นพหูสูต หมายถึง การฝึกฝนตนเองและใฝ่หาความรู้เพื่อให้เป็นคนที่ “ฉลาดรู้” ในสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อการค้าขาย

ความรู้ความสามารถเทคนิควิธีการค้าขายเป็นหัวใจสำคัญที่ทำให้การค้าขายมีความมั่นคงได้ ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ผศ.ดร.สมบูรณ์ วัฒนะ** ได้ให้ความเห็นไว้ว่า การศึกษาหาความรู้นับว่าเป็นสิ่งสำคัญที่สุด การได้ศึกษาศาสตร์ในการประกอบธุรกิจการค้าขายทั้งในระบบและนอกระบบหรือจากประสบการณ์นั้นย่อมสำคัญ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 4 กันยายน 2566)

สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.สุภเชษฐ์ จงธนากร** ได้ให้ความเห็นว่า การส่งเสริมการค้าเพื่อให้เกิดความมั่นคงอย่างยั่งยืนได้นั้น ต้องฝึกฝนตนเองให้มีความรอบรู้ในด้านกิจการค้าของตนเองอย่างช่ำชอง ดังสามก๊กได้กล่าวว่า “รู้เขารู้เรา รบร้อยครั้งชนะร้อยครั้ง” การทำการค้าเปรียบเหมือนการสร้างกองทัพให้แข็งแรง ออกรบก็ชนะไม่มีความแพ้พ่ายก็จะมีความมั่นคง เปรียบได้กับการทำการค้าเพื่อการสร้างความมั่นคงได้เช่นเดียวกัน (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 8 กันยายน 2566)

มงคลสูตรความเป็นพหูสูต ส่งเสริมความมั่นคงทางกิจการการค้าได้ ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **อ.ธีร์รัชช์ ธนาธิปปพนโชค** ได้ให้ความเห็นว่า ลักษณะหรือโครงสร้างของกิจการที่ดำเนินธุรกิจจะต้องมีผู้ที่เป็นฟันเฟืองขับเคลื่อนกิจการค่อนข้างจะหลากหลายในตัวบุคคล ที่มีทักษะอยู่เดิมหรือผู้ที่ยังไม่มีทักษะ ดังนั้นการฝึกฝนและเรียนรู้ถือว่าเป็นสิ่งสำคัญในความมั่นคงทางการค้า ผู้มีทักษะอยู่เดิมก็ควรมีความรู้เพิ่มเติม มิใช่เป็นเพียงน้ำเต็มแก้ว ผู้ที่ไม่มีทักษะเมื่อเข้ามาอยู่ในกิจการจะต้องฝึกฝนและปรับตัว ดังเช่นการเรียนจบมาแล้วซึ่งไม่ตรงกับสายงาน แต่มีศักยภาพในการปรับตัวและสนใจที่จะฝึกฝน (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 10 กันยายน 2566)

6) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 8 “สิปฺปญฺจ” คือ การมีศิลปะ หมายถึง การฝึกฝนตนเองและนำความรู้มาปฏิบัติได้อย่างเหมาะสมมีความ “ฉลาดทำ” มาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคง ซึ่งการมีศิลปะในการปฏิบัติงานถือว่าเป็นสิ่งที่มีอยู่ในตัวบุคคลนั้น ๆ เป็นความสามารถในการเสริมสร้างโอกาสที่จะส่งเสริมให้การค้ามีความมั่นคงได้นั่นเอง

การดำเนินกิจการทางค้าย่อมมีคู่แข่งขัน ดังนั้นเพื่อให้การประกอบกิจการค้าสามารถแข่งขันได้ จึงต้องมีเทคนิคสร้างความได้เปรียบต่อคู่แข่งขัน โดยการเสริมสร้างทักษะความรู้ในผลิตภัณฑ์ของตนเองเพิ่มจุดแข็งและลดจุดอ่อนนำไปแข่งขันกับคู่แข่งได้ เพื่อสร้างความมั่นคงของธุรกิจการค้า ดังท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.เชน เพชรรัตน์** ได้ให้ความเห็นว่า การหมั่นแสวงหาความรู้ให้กับตนเองเป็นสิ่งที่ดีกับทุกเรื่อง เมื่อมีความรู้มีประสบการณ์จากการได้อ่านได้ยินได้ฟังมา ย่อมทำให้ผู้นั้นมีศิลปะในการเจรจาการค้าได้ไม่ยาก (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 5 กันยายน 2566)

สอดคล้องกับ ผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.นายสุภเชษฐ์ จงธนากร** ได้ให้ความเห็นว่า การมีศิลปะการฝึกฝนทำการค้าโดยการผลิตสินค้าที่ทันสมัย กำหนดราคาที่เหมาะสม ย่อมได้เปรียบคู่แข่งทางการค้าจะทำให้ส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคง (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 8 กันยายน 2566)

7) หลักมงคล ข้อที่ 9 “วินโย จ สุสิกฺขิโต” คือ การมีวินัย หมายถึง การฝึกฝนตนเองให้เป็นคนมีวินัย เคารพกฎหมายระเบียบของหมู่คณะ ควบคุมตนเองให้นำความรู้ความสามารถไปใช้ในทางที่ถูกต้องคือมีความ "ฉลาดใช้" ในการดำเนินกิจการค้า

หลักมงคลสูตรการมีวินัย การเข้าใจปฏิบัติตามกฎหมายการค้า ยึดตามกฎกติกา ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ผศ.ดร.สมบูรณ์ วัฒนะ** ได้ให้ความเห็นว่า การมีวินัย มีความรอบรู้ มีความรับผิดชอบในหน้าที่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันตรงเวลา (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 4 กันยายน 2566)

สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **อ.ธีร์รัชช์ ธนาธิปปพนโชค** ได้ให้ความเห็นว่า ไม่ว่าจะเป็นในด้านการทำงาน ด้านการค้า หรือด้านอื่น ๆ เนื่องด้วยการอยู่ร่วมกันด้วยกฎของสังคมต้องมีระเบียบแบบแผนเป็นข้อกำหนดหรือข้อปฏิบัติที่ต้องทำร่วมกัน เพื่อความเป็นระเบียบและง่ายต่อการควบคุมในการอยู่ร่วมกันในสังคม และแตกแยกย่อยลงมาสู่การปฏิบัติงานรายบุคคล (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 10 กันยายน 2566)

8) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 10 “สุภาสิตา จ ยา วาจา” คือ วาจาสุภาษิต หมายถึงการฝึกฝนตนเองให้มีวาจาสุภาพสามารถควบคุมวาจาของตนให้มีความ "ฉลาดพูด" ในการประกอบการค้า

หลักมงคลการมีวาจาสุภาษิต คือการกล่าววาจาสุภาพ ไพเราะอ่อนหวานน่าฟัง ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ผศ.ดร.สมบูรณ์ วัฒนะ** ได้ให้ความเห็นว่า การค้าขายนั้นต้องอาศัยคนขายที่มีวาจาดี สุภาพ อ่อนโยน เคารพให้เกียรติผู้ซื้อซึ่งลูกค้าเปรียบเหมือนพระเจ้า ย่อมเป็นเสน่ห์ให้ผู้ซื้ออยากซื้อซึ่งหลักมงคลนี้เป็นปัจจัยนี้สำคัญไม่หย่อนไปกว่าคุณภาพสินค้า (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 4 กันยายน 2566)

ในด้านการค้า หลักมงคลสูตรการมีวาจาสุภาษิตนี้ถือว่าเป็นหลักสำคัญต่อการส่งเสริมการค้าอย่างมาก เนื่องจากการค้าขายนั้นต้องอาศัยการพูด ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **อ.ธีร์รัชช์ ธนาธิปปพนโชค** การมีมารยาทความอ่อนโยนถือว่าเป็นสิ่งสำคัญที่ไม่เพียงแต่การสร้างความมั่นคง

ทางการค้า แต่เป็นการสร้างภาพลักษณ์อันยาวนานเป็นที่จดจำของผู้บริโภคและยั่งยืนได้ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 10 กันยายน 2566)

สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.เชน เพชรรัตน์** ได้ให้ความเห็นว่า การมีวาจาอ่อนหวาน นอบน้อมผู้ทำการค้าด้วยย่อมมีจิตคล้อยตาม ทั้งยังเป็นผู้ที่น่าสนทนาด้วย (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 5 กันยายน 2566)

9) หลักมงคล ข้อที่ 14 “อนากุลา จ กมฺมนฺตา” คือ การทำงานไม่คั่งค้าง หมายถึง การปฏิบัติหน้าที่ของตนเองด้วยความรับผิดชอบเพื่อให้การประกอบกิจการประสบผลสำเร็จ เสริมสร้างกิจการค้าให้มีฐานะมั่นคง ซึ่งเป็นสิ่งที่ต้องสร้างจากตนเอง

หลักมงคลสูตรการทำงานไม่คั่งค้าง เป็นการรับผิดชอบต่อหน้าที่ของตน ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ผศ.ดร. สมบูรณ์ วัฒนะ** ได้ให้ความเห็นว่า เป็นความรับผิดชอบในหน้าที่ ตัวอย่างเช่นการส่งมอบสินค้าได้ทันตรงเวลาที่ลูกค้าต้องการ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 4 กันยายน 2566)

สอดคล้องกับ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.สุภเชษฐ์ จงธนากร** ได้ยกตัวอย่าง คำกล่าวของขงเบ้งที่กล่าวว่า “เพราะแสวงหา มิใช่เพราะรอคอย เพราะเชี่ยวชาญมิใช่เพราะโอกาส เพราะสามารถมิใช่เพราะโชคช่วย ดังนี้แล้ว ลิขิตฟ้าหรือจะสู้มานะตน” จึงเป็นหลักที่ต้องสร้างจากภายในตนเองให้สามารถควบคุมการกระทำของตนเองได้ตามมงคลสูตรที่กล่าวมานี้แล้วย่อมส่งเสริมการค้าให้เกิดความมั่นคง (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 8 กันยายน 2566)

10) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 16 “ธมฺมจริยา จ” คือ การประพฤติธรรม หมายถึงการปฏิบัติตามกุศลกรรมบถ 10 ได้แก่ กายกรรม 3 ได้แก่ ไม่ฆ่าหรือทำลายชีวิตผู้อื่น ไม่ลักขโมยหรือยึดเอาทรัพย์ของผู้อื่น ไม่ประพฤติผิดในกาม วจีกรรม 4 ได้แก่ ไม่พูดเท็จ ไม่พูดส่อเสียด ไม่พูดคำหยาบ ไม่พูดเพ้อเจ้อ มโนกรรม 3 ได้แก่ ไม่โลภอยากได้ของผู้อื่น ไม่คิดพยาบาทปองร้ายผู้อื่นและเห็นชอบตามธรรม ซึ่งกายกรรม วจีกรรม มโนกรรม เป็นกุศลกรรมบถ 10 ที่พระพุทธเจ้าตรัสสอนนายจุนทะในจุนทะสูตร พระพุทธเจ้าตรัสสรุปสุดท้ายในพระสูตรไว้ว่า “กุศลกรรมบท10 เป็นความสะอาดด้วย เป็นตัวทำให้สะอาดด้วย ก็เพราะเหตุแห่งการประกอบนี้ เทวดาทั้งหลายย่อมปรากฏ มนุษย์ทั้งหลายย่อมปรากฏ หรือว่าสุขคติย่อมปรากฏ” (องฺ.เอกา ทสก. 5/165/434)

เมื่อมีธรรมะในใจแล้วกระทำทั้งการพูดหรือการคิดจะประกอบด้วยธรรมะเป็นธรรมชาติ การประกอบกิจการค้าอย่างเป็นธรรมสมเหตุสมผลจะทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสร้างความเชื่อใจให้ลูกค้าจะเกิดความเป็นความยั่งยืน ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ผศ.ดร. สมบูรณ์ วัฒนะ** ได้ให้ความเห็นว่าการค้าขายจะมั่นคงได้ผู้ขายก็ต้องมีคุณธรรมจริยธรรมตามควรแก่ฐานะ เช่น ไม่โลภมากเห็นลูกค้าเป็นเหยื่อไม่แสดงอาการเจ้าชู้กับลูกค้า ไม่พูดมุสา ไม่ขุ่นเคืองในขณะที่แนะนำการบริการให้ลูกค้าและไม่ถือโทษหากผู้ซื้อไม่ซื้อสินค้า (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 4 กันยายน 2566)

การนำกุศลกรรมบถ 10 มาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคง ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.สุภเชษฐ์ จงธนากร** ได้ให้ความเห็นว่า การทำการค้ามิใช่จะคิดว่า “ไม่ได้ด้วยเลห์ก็เอาด้วยกล ไม่ได้ด้วยมนตร์ก็เอาด้วยคาถา” การทำการค้าเช่นนี้สามารถทำได้ แต่จะไม่มีความมั่นคงหากแม้ได้มากก็เพียงแต่แค่ฉาบฉวย เมื่อทำเช่นนี้ได้ คู่แข่งขันกับก็จะกระทำเช่นเดียวกัน เมื่อการค้าขายเกิดการปฏิบัติที่ไม่เป็นไปตาม มงคลสูตรข้อที่ 16 ประพฤติธรรม การค้านั้นก็จะไม่เกิดความมั่นคง เมื่อมีความสุขในการทำการค้าที่เกิดขึ้นจากการประพฤติธรรม ลูกค้าก็จะสามารถสัมผัสความสุขที่ได้จากการซื้อสินค้าจากเราเช่นกัน เมื่อนั้นเทวดาก็จะปรากฏ มนุษย์ก็จะปรากฏขึ้น ย่อมส่งเสริมการค้าให้เกิดความมั่นคง (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 8 กันยายน 2566)

สอดคล้องกับ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.เชน เพชรรัตน์** ให้ความเห็นว่า การประพฤติตนให้เป็นผู้มีศีล มีธรรมย่อมเป็นบุคคลที่น่าเข้าหาน่ายกย่องไม่ว่าอยู่ในสถาณการณ์ใดก็ตาม (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 5 กันยายน 2566)

หลักมงคลการประพฤติธรรม คือการทำธุรกิจการค้า การให้ข้อมูลสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ของตนแบบตรงไปตรงมาถูกต้องกับสินค้าที่ตนเองขายได้อย่างถูกต้อง หลักมงคลสูตรนี้ ถือว่าเป็นส่วนที่สำคัญกับผู้ปฏิบัติที่อยู่ในกิจการ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **อ.ธีร์รัชช์ ธนาธิปปพนโชค** ได้ให้ความเห็นว่าไม่ต่างกันกับความซื่อสัตย์ แต่จะเพิ่มเติมในด้านปลูกฝังความคิด หรือคำสมัยใหม่คือ Mindset ที่ดี ซึ่งมีผลที่ดีต่อกิจการการค้าแน่นอน (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 10 กันยายน 2566)

11) หลักมงคลสูตร ข้อที่18 “อนวชฺชานิ กมฺมานิ” คือ การทำงานไม่มีโทษ หมายถึงการทำงานที่สุจริตและเป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม นำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคง

หลักมงคลการทำงานไม่มีโทษ ถือว่าเป็นข้อเริ่มต้นที่ดี เพราะในโลกแห่งความเป็นจริงในการทำงาน ถ้าเริ่มต้นดีก็จะไปได้ดี ดังเช่นการได้ทำงานที่ดี เป็นกิจการที่ทำเกี่ยวกับสิ่งที่ดี หรือในด้านสุจริตก็ถือว่าก็กิจการนี้มีความมั่นคง ดังสุภาษิต ซื่อกินไม่หมดคดกินไม่นาน เช่นการผลิตสินค้าที่ไม่มีโทษเพื่อสร้างสัมพันธภาพอันดีกับลูกค้า สินค้านั้นไม่ทำร้ายหรือก่อให้เกิดโทษ ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ผศ.ดร. สมบูรณ์ วัฒนะ** ได้ให้ความเห็นว่า การมีสินค้าดี บริการดี ประชาสัมพันธ์ดี ย่อมสร้างความมั่นคงทางการค้าได้ดี หากสินค้าไม่ดีแล้ว หากแม้ซื้อไปก็คงก่นด่าได้ในภายหลังกระจายความเสื่อมเสียออกไป สุดท้ายนำมาสู่ความพินาศในการค้าขายได้ในไม่ช้า (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 4 กันยายน 2566)

สอดคล้องกับ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.สุภเชษฐ์ จงธนากร** ได้ให้ความเห็นว่า เมื่อใส่เสื้อผ้าต้องเริ่มจากการติดกระดุมเม็ดที่ถูกต้องก่อน เปรียบเหมือนการประกอบกิจการค้าหากเริ่มต้นผิดแล้วจะไม่สามารถส่งเสริมการค้าให้มั่นคงได้ ซึ่งมงคลสูตรข้อที่ 18 งานไม่มีโทษ มิใช่การทำงานให้ได้งานเพียงอย่างเดียว เมื่อทำงานแล้วต้องได้ทั้งงาน ได้ทั้งประสิทธิภาพ คุณภาพของงาน และควรเป็นงานที่เป็นประโยชน์ทั้งต่อตนเองและต่อผู้อื่นด้วย ดังพระบรมราโชวาท ในหลวงรัชกาลที่ 9 ในพิธีพระราชทานปริญญาบัตร วิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษา เมื่อวันที่ 8 กรกฎาคม 2530 ไว้ว่า

“เมื่อมีโอกาสและมีงานทำควรเต็มใจทำโดยไม่จำเป็นต้องตั้งข้อแม้หรือ เงื่อนไขอันใด ไว้ให้เป็นเครื่องกีดขวาง คนที่ทำงานได้จริงนั้น ไม่ว่า จะจับงานสิ่งใดย่อมทำได้เสมอ ถ้ายิ่งมีความเอาใจใส่ มีความขยัน และความซื่อสัตย์สุจริตก็ยิ่งจะช่วยให้ประสบผลสำเร็จในงานที่ทำสูงขึ้น” ดังนั้นจะเห็นได้ว่างานไม่มีโทษ ต้องประกอบด้วยการทำงานที่ไม่เบียดเบียนใคร ทำงานที่ไม่มีเวรไม่มีภัย ทำงานอย่างมีได้ประโยชน์ต่อตนเอง และสังคม

12) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 22 “คารโว จ” คือ ความเคารพ หมายถึง การตระหนักรู้ถึงคุณความดีและรู้จักแสวงหาธรรมะจากผู้มีคุณธรรม

หลักมงคลสูตรความเคารพ นี้ถือว่าเป็นหลักสำคัญต่อการส่งเสริมการค้า เนื่องจากการค้าขายที่มีมารยาทถือว่าเป็นสิ่งสำคัญที่ไม่แค่สร้างความมั่นคงทางการค้า แต่เป็นก็การสร้างภาพลักษณ์อันยาวนาน และเป็นที่จดจำของผู้บริโภคได้อย่างยั่งยืน ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ผศ.ดร. สมบูรณ์ วัฒนะ** ได้ให้ความเห็นว่า การค้าขายต้องมีความเคารพให้เกียรติต่อผู้ซื้อ เปรียบลูกค้าเป็นเสมือนกับพระเจ้า ย่อมเป็นเสน่ห์ให้ผู้ซื้ออยากซื้อสินค้า (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 4 กันยายน 2566)

สอดคล้องกับ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.สุภเชษฐ์ จงธนากร** ได้ยกตัวอย่าง คำกล่าวของโจโฉในสามก๊ก ที่กล่าวว่า “นักเลงจริง ต้องนิ่งหยิ่งอย่างเสือ ไม่พร่ำเพรื่อลงมือถือสัจจะพูดคำไหน คำนั้น มั่นวาจา ไม่เที่ยวท้า ด่าใคร ให้รำคาญ ไม่ทำร้าย ใครก่อน ตอนย่ำแย่ ใครยอมแพ้ จะรามือไม่ถือสา รับปากใครต้องทำได้ดั่งวาจาเค้าเรียกว่านักเลงจริง ไม่ทิ้งกัน”(ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 8 กันยายน 2566)

13) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 23 “นิวาโต จ” คือ ความอ่อนน้อมถ่อมตน หมายถึง การรู้จักคุณค่าตนเองและน้อมรับความดีจากผู้อื่นมาปรับใช้เพื่อให้เกิดคุณลักษณะที่ดี สร้างภาพลักษณ์ที่น่าประทับใจและสร้างความน่าเชื่อต่อผู้ซื้อ ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ผศ.ดร. สมบูรณ์ วัฒนะ** ได้ให้ความเห็นว่า การค้าขายที่ดีต้องอาศัยผู้ขายที่มีความอ่อนน้อมอ่อนโยนและให้เกียรติแก่ผู้ซื้อ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 4 กันยายน 2566)

สอดคล้องกับ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.เสน่ห์ เดชะวงศ์** ได้ให้ความเห็นว่า การมีความอ่อนน้อมถ่อมตนเป็นตัวสนับสนุนในการประกอบการค้าให้ประสบความสำเร็จ มักได้รับการยอมรับจากลูกค้า เมื่อประกอบกิจการค้าด้วยความนอบน้อม (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 15 กันยายน 2566)

14) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 27 “ขนฺตี” คือ ความอดทน หมายถึง อดทนต่อความเจ็บปวดความยากลำบากทั้ง ทางกายและทางจิตใจ รวมถึงมีความอดทนต่ออำนาจกิเลสความชั่วทั้งหลายที่มายั่วยุให้กระทำความผิด และหากประกอบกิจการค้าด้วยความขยันอดทนย่อมทำให้ผลงานนั้นออกมาอย่างมีประสิทธิและคุณภาพที่ดี เมื่อผู้ที่ได้รับสิ่งที่ดีกลับไปยอมเกิดความพึงพอใจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางการค้านั้น ความอดทนจึงเป็นสิ่งสำคัญลำดับต้น ๆ ที่จะนำไปสู่ความมั่นคง ดังที่ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.เสน่ห์ เดชะวงศ์** ได้ให้ความเห็นว่า ความอดทนหมายถึงการอดทนต่อความหิว อดทนร้อนอดทนหนาว อดทนจากความผิดหวัง การเจ็บใจ อดทนต่อความยากลำบาก

นอกจากนี้ยังหมายรวมถึงความขยันหมั่นเพียรพยายามที่จะอดทนทำ อดทนที่จะสร้างแรงจูงใจทั้งหลายขึ้นมาในการประกอบกิจการค้าให้ประสบความสำเร็จ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 15 กันยายน 2566)

สอดคล้องกับ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.สุภเชษฐ์ จงธนากร** ได้ยกตัวอย่างคำของขงเบ้ง ที่กล่าวว่า “เพราะแสวงหา มิใช่เพราะรอคอย เพราะเชี่ยวชาญมิใช่เพราะโอกาส เพราะสามารถมิใช่เพราะโชคช่วย ดังนี้แล้ว ลิขิตฟ้าหรือจะสู้มานะตน” (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 8 กันยายน 2566)

เมื่อทำความเข้าใจตามความหมายของหลักมงคลสูตรในแต่ละข้อทั้ง 14 หลักมงคลสูตรดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ต้องทำความเข้าใจในเชิงประยุกต์เพื่อสามารถนำไปใช้ให้เข้ากับหลักพื้นฐานของการดำเนินกิจการค้า หลักกลยุทธ์ 7Ps เมื่อถอดความหมายแล้วนำมาวิเคราะห์พบว่ามีความสอดคล้องกับหลักมงคลสูตร 14 ข้อที่นำมาส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าได้ สามารถวิเคราะห์ดังนี้

4.2 วิเคราะห์หลักมงคลสูตรที่นำมาใช้ส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า

หลักมงคลสูตรที่มีความเกี่ยวข้องสอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ 7 Ps ที่นำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า ผู้วิจัยได้จำแนกเป็นลักษณะสำคัญของแต่หลักมงคลสูตรที่มีความหมายเกี่ยวเนื่องสัมพันธ์กับหลักกลยุทธ์ 7 Ps แบ่งออกเป็น 7 หลักใหญ่ เพื่อให้เกิดความเข้าใจได้ง่ายสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้อย่างมีความสอดคล้องกัน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า สำหรับ 7Ps คือ กลยุทธ์ 4Ps เดิมที่จะเน้นให้ความสำคัญกับตัวสินค้า Products เป็นหลัก ประกอบด้วย Products, Price, Promotion, และ Place กลยุทธ์ที่จะทำให้สินค้าเข้าไปถึงใจของผู้บริโภคและในขณะเดียวกัน ต้องมีความแตกต่างและโดนเด่นกว่าสินค้าของคู่แข่งด้วย เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและปัจจัยหลายอย่างรอบตัวผู้บริโภค ส่งผลให้พฤติกรรมของผู้บริโภคแปรผันตามความต้องการ แต่ความต้องการในเรื่องการบริการที่ดีและประสบการณ์ที่น่าพึงพอใจที่ลูกค้าคาดหวังว่าจะได้จากผู้ค้านั้นเริ่มมีเพิ่มมากยิ่งขึ้น จึงขยาย 4Ps ออกมาเพิ่มอีก 3 ปัจจัยเป็น 7Ps ได้แก่ People, Process, Physical Evidence อธิบายได้ดังต่อไปนี้

4.2.1 หลักกลยุทธ์ Product หมายถึง ผลิตภัณฑ์หรือสิ่งที่เสนอให้ลูกค้า สอดคล้องกับ **หลักมงคลสูตร ข้อที่ 18 ทำงานไม่มีโทษ “อนวชฺชกมฺมานิ”** อธิบายได้ว่า

หลักมงคลสูตร ข้อที่ 18 ทำงานไม่มีโทษ สอดคล้องกับ หลักกลยุทธ์ (7Ps) P : Product คือ การค้าขายที่สุจริตและเป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม ผลิตสินค้าที่ดีมีประโยชน์ที่ผู้ค้านำเสนอสินค้าให้กับลูกค้าหรือบริการที่ถูกกฎหมายและถูกต้องทางศีลธรรมที่ไม่ก่อให้เกิดโทษต่อบุคคลและส่วนรวมทั้งในปัจจุบันและอนาคตกิจการการค้านั้นก็จะมั่งคง ยั่งยืนได้โดยการการสร้างผลิตภัณฑ์ที่ดีและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น โดยเฉพาะในภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันที่เติบโตอย่างรวดเร็วประกอบกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการสื่อสารและโทรคมนาคมที่ไร้พรมแดนจึงมีคู่แข่งขันจำนวนมากที่มี

ศักยภาพสูงขึ้น จึงต้องมีการรวบรวมข้อมูลที่ทันสมัยเพื่อนำมาวิเคราะห์หาโอกาสทางตลาดที่เหมาะสมแล้วเลือกประเภทของธุรกิจการค้าที่เป็นที่ต้องการของลูกค้า ดังนั้นสินค้าดีคือผลสะท้อนจากผู้บริโภคที่สามารถเห็นและจับต้องได้ สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ผศ.ดร. สมบูรณ์ วัฒนะ** ได้ให้ความเห็นว่า ลูกค้าย่อมรู้สึกชอบใจในสินค้าที่มีคุณภาพดี ซึ่งจะทำให้ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้านั้นซ้ำและบอกต่อไปให้ผู้อื่นทราบ ดังนั้นคุณภาพสินค้าจึงมีความสำคัญกว่าสิ่งอื่นใดในระบบการค้าที่จะทำให้ยั่งยืน และมั่นคงได้ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 4 กันยายน 2566)

การผลิตสินค้าหรือบริการนอกจากการผลิตที่ได้มาตรฐานคุณภาพสินค้าที่ดีนำเสนอสินค้าที่ดีมีประโยชน์แล้วการทำการค้าด้วยความซื่อสัตย์สุจริตถือเป็นรากฐานสำคัญของการเสริมสร้างความมั่นคงทางการค้า สอดคล้องกับ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **รศ.สุเชาวน์ พลอยชุม** ได้ให้ความเห็นว่า หากเป็นชาวพุทธเราไม่ควรจะขายสิ่งที่จะก่อให้เกิดโทษต่อประชาชน และควรตั้งอยู่ในหลักเกณฑ์ของความซื่อสัตย์สุจริต การทำธุรกิจไม่ว่าจะเป็นการค้าขายหรือเป็นกิจกรรมใดก็แล้ว ต้องสร้างบนฐานของศีลธรรมคุณธรรมคือความถูกต้อง กล่าวคือจะตั้งแต่กิจการค้าขึ้นมาแต่เราไม่ยึดหลักการทำด้วยคุณธรรมมันก็จะไม่ยั่งยืนทำให้ไม่มั่นคง (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 16 กันยายน 2566)

4.2.2 หลักกลยุทธ์ Price หมายถึง การตั้งราคาที่ยุติธรรม สอดคล้องกับ **หลักมงคลสูตร ข้อที่ 16 ประพฤติธรรม “ธมฺมจริยา จ”** อธิบายได้ว่า

หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 16 ประพฤติธรรม สอดคล้องกับ หลักกลยุทธ์ (7Ps) P : Price คือ การกำหนดราคาที่ยุติธรรม ไม่หวังผลการค้ากำไรเกินควร เพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าด้วยกำลังทรัพย์ที่มีอย่างเพียงพอได้อย่างถูกต้องตรงตามความต้องการ หากกำหนดราคาสินค้าไว้สูงจนเกินไปเพื่อให้ได้กำไรเพิ่มมากขึ้นโดยไม่คำนึงถึงกำลังซื้อของลูกค้า อาจทำให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าอื่นในราคาที่ถูกกว่าแทน ดังนั้น การค้าขายที่ไม่หวังกำไรเกินควร โดยการกำหนดราคาให้มีความยุติธรรมเหมาะสมกับต้นทุนและคุณภาพ เพื่อให้ลูกค้าทุกระดับมีกำลังทรัพย์ที่จะซื้อสินค้า สามารถขยายฐานลูกค้าออกไปได้กว้างขวางยิ่งขึ้น ซึ่งเปรียบได้กับการปฏิบัติตามกุศลกรรมบถ 10 กล่าวคือ การปฏิบัติทางกายหรือการกระทำที่ดี ได้แก่ ไม่ฆ่าหรือทำลายชีวิตผู้อื่น การไม่ลักขโมยหรือยึดเอาทรัพย์ของผู้อื่น และการไม่ประพฤติผิดในกาม การปฏิบัติทางวาจาหรือการพูดที่ดี ได้แก่ การไม่พูดเท็จ ไม่พูดส่อเสียด ไม่พูดคำหยาบ และไม่พูดเพ้อเจ้อ การปฏิบัติทางใจให้มีความคิดที่ดี ได้แก่ ไม่โลภอยากได้ของผู้อื่น ไม่คิดพยาบาทปองร้ายผู้อื่น และการเห็นชอบตามธรรม สิ่งที่เป็นกุศลเหล่านี้ถือเป็นหลักธรรมขั้นพื้นฐานในการดำเนินชีวิต คือการรักษาศีล อาทิเช่น ศีล 5 ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับมนุษยธรรม เพื่อการอยู่ร่วมกันอย่างสงบสุขเป็นการกำหนดหลักต่างๆ ขึ้นจากสามัญสำนึก รู้สึกตัวให้เกิดมีความรักตนเอง ต้องการให้เกิดความสุขรวมถึงความปลอดภัยในชีวิต ซึ่งผู้อื่นก็ย่อมต้องรู้สึกและมีความต้องการเช่นเดียวกัน เมื่อรักษาศีล 5 ในการดำเนินชีวิตแล้วจะรู้จักการมีเหตุผล รู้จักยับยั้งชั่งใจ เมื่อใดที่มนุษย์มีศีล 5 อย่างครบถ้วน กายวาจาเป็นปกติ ความเป็นมนุษย์จึงสมบูรณ์ปกติสุข

สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ผศ.ดร. สมบูรณ์ วัฒนะ** ได้ให้ความเห็นว่า ด้านราคานี้หลักธรรมจริยาต่าง ๆ เช่น ไม่โลภ ไม่โกรธ ย่อมนำมาปรับใช้กับการกำหนดราคาสินค้าที่ยุติธรรม ไม่เอารัดเอาเปรียบลูกค้า ซึ่งหมายความว่าการมีความเป็นธรรมหรือธรรมจริยาจะทำให้การค้าประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืนมั่นคงกว่าอธรรมจริยา (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 4 กันยายน 2566)

ในด้านของผลประโยชน์ที่ตั้งราคาด้วยความเป็นธรรมเป็นผู้ที่ปฏิบัติตามกุศลกรรมบถซึ่งประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้ สอดคล้องกับ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **พระมหาวิโรจน์ คุตฺตวีโร,ผศ.ดร.** ได้ให้ความคิดเห็นว่า การตั้งราคาที่ไม่สูงเกินไป ในข้อนี้ก็ถือว่าไม่ลักขโมยทรัพย์ของผู้คนอื่นโดยการตั้งราคาที่บริสุทธิ์ยุติธรรมการตามกุศลกรรมบถนำมาประยุกต์ใช้ส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้อย่างแน่นอน (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 9 กันยายน 2566)

4.2.3 หลักกลยุทธ์ Place หมายถึง ทำเลที่ตั้งหรือช่องทางการจำหน่าย สอดคล้องกับ **หลักมงคลสูตร ข้อที่ 4 อยู่ในถิ่นที่เหมาะสม “ปฏิรูปเทสวาสะ”** อธิบายได้ว่า

หลักมงคลสูตร ข้อที่ 4 อยู่ในถิ่นที่เหมาะสม สอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ (7Ps) P : Place คือ การมีทำเลที่ตั้งร้าน สถานที่การจัดจำหน่ายหรือช่องทางในการเข้าถึงลูกค้า เป็นทำเลที่ตั้งที่อยู่ในถิ่นฐานการบริหารจัดการบ้านเมืองที่ดีอยู่ภายใต้กรอบของกฎหมาย มีความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สิน รวมถึงเป็นแหล่งที่มีกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการขายสินค้าตลอดจนทรัพยากรหรือวัตถุดิบที่จะนำมาผลิตเป็นสินค้าหรือบริการ โดยดำเนินกิจการซื้อและขายได้สะดวกประหยัดต้นทุนทั้งด้านเวลาและด้านค่าใช้จ่าย สามารถกระจายสินค้าได้ตรงตามความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ซึ่งการเลือกทำเลที่ตั้งในการประกอบอาชีพที่มีสภาพแวดล้อมที่ดีต่าง ๆ เหล่านี้ สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.สุภเชษฐ์ จงธนากร** ได้ให้ความเห็นว่า หลักมงคลสูตร ข้อที่ 4 อยู่ในถิ่นที่เหมาะสม คือ การทำการค้าต้องอาศัยในพื้นที่ที่เหมาะสมทั้งการอยู่อาศัย และเหมาะสมต่อผลิตภัณฑ์ที่ผลิต อาทิ เช่น ไม่สามารถขายเสื้อกันฝนได้ในทะเลทราย ไม่สามารถขายเนื้อหมูได้ในประเทศที่นับถือศาสนาอิสลาม ดังคำกล่าวของขงเบ้ง ได้กล่าวว่า “ภูเขาเล็ก จะไร้สัตว์อาศัย น้ำตื้นใส จะไร้ปูปลา ต้นไม้เล็กจะไร้นกกาทำรัง” (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 8 กันยายน 2566)

ลักษณะของถิ่นที่เหมาะสม เป็นที่มีสภาพทางภูมิศาสตร์ดี มีสาธารณูปโภคทั้งน้ำประปาและไฟฟ้าสะดวกสบาย มีสุขลักษณะที่ดีมีอากาศถ่ายเทสะดวก อยู่ในย่านชุมชนการคมนาคมขนส่งสะดวก ไม่มีอันธพาลหรือโจรผู้ร้าย คนส่วนใหญ่ในละแวกนั้นเป็นผู้มีศีลธรรม สอดคล้องกับท่าน ผู้ให้สัมภาษณ์ **พระมหาวิโรจน์ คุตฺตวีโร, ผศ.ดร.** ได้ให้ความคิดเห็นว่า การเลือกทำเลที่ตั้งในการประกอบอาชีพที่มีสภาพแวดล้อมที่ดีมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มั่นคงได้ ถิ่นที่เหมาะสมในการทำการค้าขายนั้นต้องดูว่าที่ใดเหมาะสมอย่างไร ต้องดูที่ชุมชนนั้นต้องการสินค้าใดโดยมีการทำ Research แล้วว่ากลุ่มชุมชนตรงนี้ต้องการสิ่งใด เราจึงควรค้าขายในสิ่งนั้นที่ชุมชนนั้นต้องการจึงจะประสบความสำเร็จ (ผู้ให้สัมภาษณ์,วันที่ 9 กันยายน 2566) สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **รศ.ดร.บุญร่วม**

คำเมืองแสน ได้ให้ความคิดเห็นว่า คำว่าถิ่นที่เหมาะสม หมายถึง เลือกทำเลที่ตั้งมีสภาพแวดล้อมที่ดีแล้ว ยังหมายถึง สถานที่ที่ประชาชนมีความต้องการเครื่องอุปโภคบริโภคสินค้าเหล่านั้นด้วย ซึ่งต้องมีการสำรวจความต้องการของผู้บริโภคอย่างเป็นจริง ตลอดถึงประเพณีวัฒนธรรมของกลุ่มชนนั้น ๆ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 14 กันยายน 2566)

4.2.4 หลักกลยุทธ์ Promotion หมายถึง การใช้กลยุทธ์การตลาด สอดคล้องกับ

1) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 7 พหูสูต “พาหุสจฺจญฺจ” อธิบายได้ว่า

หลักมงคลสูตร ข้อที่ 7 การมีความเป็นพหูสูต สอดคล้องกับ หลักกลยุทธ์ (7Ps) P : Promotion คือ เป็นผู้มีความรู้ในการใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมอาชีพค้าขายที่นอกเหนือจากคุณสมบัติที่ดีของสินค้าแล้ว จำเป็นต้องมีเทคนิคในการส่งเสริมให้การขายสินค้านั้นให้มียอดขายในปริมาณที่เพิ่มมากขึ้น หรือรักษาฐานลูกค้าให้อยู่ในเกณฑ์ที่ไม่ต่ำกว่ามาตราฐานที่กำหนด ตลอดจนสามารถมีวิธีแก้ปัญหาอุปสรรคต่าง ๆ ได้อย่างทันท่วงที รวมถึงมีความตั้งใจใฝ่หาความรู้และกลยุทธ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับค้าขายเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มศักยภาพให้ก้าวทันต่อความก้าวหน้าทั้งทางนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน จำเป็นต้องฝึกฝนและอบรมศึกษาเพิ่มความรู้เพื่อส่งเสริมหรือพัฒนาความรู้ความสามารถให้กับกลุ่มบุคคลของผู้ประกอบกิจการค้าให้มีทักษะเฉพาะเหมาะสมกับการค้าของตน สอดดคล้องกับ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **รศ.ดร. บุญร่วม คำเมืองแสน** ได้ให้ความเห็นว่า) ได้ให้ความคิดเห็นว่าการรู้และเข้าในในสินค้าที่รับและจำหน่ายอย่างถูกวิธี สามารถอธิบายความได้ถึงประโยชน์และโทษของสินค้านั้น ๆ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 14 พฤศจิกายน 2566)

การพัฒนาทักษะความรู้ต่าง ๆ เป็นสิ่งสำคัญเพื่อให้บรรลุเป้าหมายเดียวกันและสร้างยอดขาย สร้างกำไรให้กับธุรกิจการค้าได้มากขึ้น สอดดคล้องกับ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **พระเมธาวินัยรส ,รศ.ดร.** ได้ให้ความเห็นว่า การศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของผู้ทำการค้าที่ดีทุกคนต้องปฏิบัตินอกจากรู้จักการฉลาดทำแล้วต้องมีความรู้ในสินค้าของตนเองจะสามารถส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้แน่นอน (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 11 กันยายน 2566) ได้ให้ความคิดเห็นว่าการรู้และเข้าในในสินค้าที่รับและจำหน่ายอย่างถูกวิธี สามารถอธิบายความได้ถึงประโยชน์และโทษของสินค้านั้น ๆ

หลักกลยุทธ์ Promotion หมายถึง การใช้กลยุทธ์การตลาด สอดคล้องกับ

2) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 8 มีศิลปะ “สิปฺปญฺจ” อธิบายได้ว่า

หลักมงคลสูตร ข้อที่ 8 การมีศิลปะ สอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ (7Ps) P : Promotion คือ การค้าขายอย่างมีศิลปะ กล่าวคือ งานขายเป็นงานที่ต้องใช้ศิลปะเพื่อการจูงใจลูกค้าจำเป็นต้องมีกลยุทธ์การเสนอขายเพื่อเพิ่มยอดขายให้แก่กิจการ และการขยายฐานลูกค้าใหม่ ศิลปะการขายต้องมีความรู้เกี่ยวกับตัวสินค้าหรือบริการมากพอที่จะให้ข้อมูลแก่ลูกค้าได้อย่างครบถ้วนทั้งในเรื่องราคาส่วนลด หรือเงื่อนไขต่าง ๆ จะต้องแสดงออกผ่านคำพูดด้วยความมั่นใจ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นต่อสินค้าหรือ

บริการที่นำเสนอ โดยผู้ขายต้องพูดให้เป็นธรรมชาติ เช่น คำว่าสวัสดีค่ะ/ ครับ ขออภัย ขอโทษ ขอบคุณ และการพูดควรมีหางเสียง หลีกเลี่ยงการใช้ที่ลูกค้าฟังแล้วไม่เข้าใจ เนื่องจากการสื่อสารเป็นเรื่องสำคัญ การสื่อสารที่ดีทำให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจในตัวสินค้าเห็นข้อดีของสินค้าและทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อสินค้า หากลูกค้าฟังแล้วไม่เข้าใจอาจเปลี่ยนไปซื้อสินค้าตัวอื่นทดแทน ดังนั้นการจูงใจลูกค้าด้วยเหตุผล อธิบายคุณลักษณะ คุณภาพ พร้อมทั้งประสิทธิภาพของตัวสินค้าหรือบริการ โดยมีน้ำหนักเพียงพอที่จะโน้มน้าวลูกค้าให้เกิดความเชื่อถือได้ การจูงใจลูกค้าด้านอารมณ์ของผู้ขายมีส่วนช่วยให้ลูกค้ารู้สึกดีด้าน เช่น เมื่อเลือกใช้สินค้าหรือบริการของผู้ขายแล้ว ลูกค้าจะเกิดความสง่างามสร้างความภูมิฐานและมีรสนิยมที่นำสมัย รู้สึกสบายหรือมีความปลอดภัย เป็นต้น การจูงใจลูกค้าด้วยการบริหารอย่างมีระบบนี้ทำให้ลูกค้ามั่นใจว่าผู้ขายมีระบบการจัดส่งสินค้าตรงเวลา ส่งสินค้าถูกต้องครบตามจำนวน การมีบริการที่ดีหรือมีสินค้าให้เลือกมากมาย หรือการมีบริการหลังการขายที่เชื่อถือได้ พยายามตอบข้อซักถามจากลูกค้าด้วยความใจเย็นและเมตตา เพื่อลูกค้าจะได้รับทราบข้อมูลที่เป็นจริงจะช่วยเพิ่มโอกาสทางการขายมากยิ่งขึ้น สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **อ.ธีร์รัชช์ ธนาธิปปพนโชค** ได้ให้ความเห็นว่า การฝึกฝนและอบรมถือว่าเป็นส่วนสำคัญของกิจการนั้น ๆ เพื่อให้มีการส่งเสริมหรือพัฒนาความรู้ความสามารถกับกลุ่มบุคคลที่ต้องบริหารให้เกิดทักษะ และมีศิลปะในการทำงาน เพื่อจะได้มีศักยภาพในด้านการส่งเสริมการขายโดยใช้ผู้ขายเป็นหน้าตาหรือภาพลักษณ์ของกิจการ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 10 กันยายน 2566)

การฝึกฝนตนเองให้มีความเป็นผู้ฉลาดรู้ คือการเป็นผู้ที่เลือกเรียนในสิ่งที่ควรรู้ สิ่งที่ต้องรู้ เพื่อนำมาส่งเสริมการค้าที่เกี่ยวข้องกันกับสินค้าของตนเองให้มีความเจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้น จึงต้องมีศิลปะในการทำการค้า สอดคล้องกับท่าน ผู้ให้สัมภาษณ์ **รศ.ดร. บุญร่วม คำเมืองแสน** ได้ให้ความคิดเห็นว่า การมีศิลปะในการค้าขายคือการมีกลยุทธ์หรือเทคนิคในการประชาสัมพันธ์และนำเสนออย่างชาญฉลาดสามารถเรียกลูกค้าได้อย่างถูกวิธี (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 14 พฤศจิกายน 2566)

4.2.5 หลักกลยุทธ์ People หมายถึง บุคคลผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด สอดคล้องกับ

1) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 1 ไม่คบคนพาล “อเสวนา จ พาลานำ” อธิบายได้ว่า

หลักมงคลสูตร ข้อที่ 1 ไม่คบคนพาล สอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ (7Ps) P : People คือ การจัดการเกี่ยวกับตัวผู้ขาย ผู้ซื้อ รวมไปถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมดเริ่มตั้งแต่ขั้นเริ่มต้นไปกระทั่งขั้นกระบวนการผลิต จวบจนถึงขั้นตอนการส่งมอบสินค้าไปถึงมือผู้ซื้อหรือผู้บริโภคได้สำเร็จตรงตามความต้องการ หรืออาจกล่าวได้ว่าเปรียบเหมือนการที่มนุษย์จำเป็นต้องอยู่อาศัยร่วมกันเป็นหมู่คณะ มีการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน อยู่ภายใต้ระเบียบกฎเกณฑ์เดียวกันซึ่งในรูปแบบของการค้าขายนั้น การเลือกคบคนที่ช่วยทำให้เกิดประโยชน์ร่วมกัน ไม่ร่วมกันประกอบการค้าไปในทางที่ทุจริต หรือก่อให้เกิดโทษทั้งแก่ตนเองและเพื่อนร่วมเครือข่ายการค้าด้วยกัน รู้จักเลือกผู้ที่ร่วมการค้าตลอดจนผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมดในการค้านั้น ไม่เป็นผู้นำไปสู่ทางที่เสื่อมหรือผิดกฎหมายของบ้านเมือง รวมไปถึงการทำผิดศีลธรรมอันดีต่อการดำเนินชีวิต หรือแม้แต่การประกอบอาชีพค้าขาย สอดคล้องกับ ท่าน

ผู้ให้สัมภาษณ์ **พระเมธาวินัยรส, รศ.ดร.** ได้ให้ความคิดเห็นว่า การเลือกคบคนดีเป็นปัจจัยที่สำคัญและเป็นองค์ประกอบที่จำเป็นมากสำหรับการค้าขาย เนื่องจากการค้าขายจำเป็นต้องมีคู่ค้าที่เรียกว่ามิตรภาพทางการค้าที่ดีดังนั้นหากได้ผู้ค้าที่ไม่ดีการค้าย่อมพร้อมที่จะสั่นคลอนและอาจจะไม่ยั่งยืน (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 11 กันยายน 2566)

ลักษณะของคนพาลอาจชักจูงไปในทางที่ผิด เช่น การคิดชั่ว ละโมบอยากได้ของผู้อื่น พูดชั่วพยาบาทปองร้ายผู้อื่น ประพฤติชั่วสร้างความเดือดร้อนรำคาญให้แก่ผู้อื่น ชักนำไปในทางที่ผิด ละเมิดกฎเกณฑ์ กติกา ระเบียบวินัย การกระทำที่ผิดต่าง ๆ เหล่านี้จะขัดขวางความเจริญก้าวหน้าอาจนำไปสู่ชีวิตที่ล้มเหลวได้ สอดคล้องกับ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **อ.ริณรณีณ์ เสนีย์วาสน์** ได้ให้ความคิดเห็นว่า การเลือกคู่ค้าหรือพันธมิตรที่ดีมีความสอดคล้องเหมาะสมโดยเลือกที่จะทำงานกับผู้ที่มีประสิทธิภาพได้อย่างเต็มที่ พร้อมรับความรู้จากคนผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ หรือชำนาญในการค้าขายเฉพาะทางเราจึงควรเลือกคบผู้รู้ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 12 กันยายน 2566)

หลักกลยุทธ์ People หมายถึง บุคคลผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด สอดคล้องกับ

2) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 2 คบบัณฑิต “ปณฺฑิตานฺจ เสวนา” อธิบายได้ว่า

หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 2 การคบบัณฑิต สอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ (7Ps) P : People อธิบายได้ว่า คือการจัดการเกี่ยวกับตัวผู้ขาย กล่าวคือ การแสวงหาในสิ่งที่เป็นประโยชน์ในการประกอบการค้าขายให้ประสบความสำเร็จสร้างผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรืออาจสร้างโภคทรัพย์ให้เป็นเศรษฐีได้เปรียบดังเป็น “หัวใจเศรษฐี” 4 ประการ ได้แก่ “อุ” อุฏฐานสัมปทา คือ รู้จักขยันหา หมายความว่า มีความอุสาหะขยันขันแข็งในการประกอบอาชีพค้าขาย เมื่อได้รายได้เข้ามาต้องเก็บรักษา “อา” อารักขสัมปทา คือ รักษาดี หมายความว่า เมื่อได้รายได้เข้ามาต้องรู้จักเก็บรักษาเป็นเงินสำรองไว้ และสามารถแบ่งเงินนั้นมาต่อยอดใช้ให้เกิดประโยชน์ “กะ” กัลยาณมิตตตา คือ การมีกัลยาณมิตร หมายความว่า รู้จักคบคนดีเป็นเพื่อนเป็นกัลยาณมิตร กล่าวคือ มีConnectionที่ดีมีพันธมิตรที่ทำการค้าขายต่อกันด้วยความจริงใจเกื้อหนุนสนับสนุนต่อกัน และ 4) “สะ” สมชีวิตา คือ การใช้ชีวิตพอเพียง หมายความว่า รู้จักความมีเหตุผล รู้จักพอประมาณ เดินทางสายกลางในการทำการค้าด้วยความซื่อสัตย์ ไม่คดโกง การเลือกคบคนดีในการทำการค้าขาย มิใช่เพียงการค้าขายต่อกลุ่มลูกค้า แต่หมายรวมถึงคู่ค้า หุ้นส่วน พนักงานลูกจ้าง หากบุคคลเหล่านี้ล้วนเป็นคนดี จะทำให้เกิดความดีขึ้นในสังคม กล่าวคือชักนำให้ผู้อื่นดีไปด้วย สอดคล้องกับ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **พระเมธาวินัยรส, รศ.ดร.** ได้ให้ความคิดเห็นว่า การค้าที่ดี คือการได้คู่ค้าที่ดี มีลูกค้าที่ดี รวมถึงผู้ร่วมค้าหรือหุ้นส่วนที่ดีจะทำให้การค้ามีความมั่นคง (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 11 กันยายน 2566)

การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจการค้า เป็นการสร้างสังคมทางธุรกิจที่ช่วยให้ได้ทำความรู้จักและเชื่อมต่อความสัมพันธ์เพื่อส่งเสริมผลประโยชน์ทางธุรกิจ การค้าของกันและกัน โดยสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจการค้าที่เป็นประโยชน์ร่วมกัน การสร้างเครือข่ายธุรกิจการค้า โดยเปิดโอกาส

ให้เข้าไปรู้จัก พูดคุย สร้างความน่าเชื่อถือ และมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจการค้าอย่างต่อเนื่อง สอดคล้องกับ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **รศ.ดร. บุญร่วม คำเมืองแสน** ได้ให้ความคิดเห็นว่า การสร้างเครือข่ายลูกค้าให้มากขึ้นในช่องทางต่าง ๆ ตรงกับสุภาษิตที่กล่าวว่า ยิงปืนนัดเดียวได้นกสองตัว (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 14 พฤศจิกายน 2566)

หลักกลยุทธ์ People หมายถึง บุคคลผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด สอดคล้องกับ

3) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 6 ตั้งตนไว้ชอบ “อัตตสัมมาปณิธิ” อธิบายได้ว่า

หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 6 ตั้งตนไว้ชอบ สอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ (7Ps) P : People คือ การจัดการเกี่ยวกับตัวผู้ขาย ที่มีวิสัยทัศน์ที่ดีและมีเป้าหมายในการขายสินค้าที่ถูกต้องตามกฎหมายของบ้านเมือง โดยการมีพื้นฐานความรู้ความเข้าใจในเรื่องของการขายสินค้านั้นเป็นอย่างดี รวมถึงต้องเป็นผู้มีศีลธรรม มีความซื่อสัตย์ มีความขยัน มีความมานะอดทน หนักแน่นมั่นคงในเป้าหมายของการค้าขายที่ดีเพื่อให้สินค้านั้นเกิดประโยชน์ต่อลูกค้าและชุมชน มิใช่มุ่งหวังแต่การขายสินค้าเพื่อให้ได้มาเพียงแค่ผลกำไรโดยไม่คำนึงถึงผลกระทบต่อส่วนรวมหรือสังคม

การใช้หลักมงคลสูตร ข้อที่ 1 “อเสวนา จ พาลานำ” หมายถึง การไม่คบคนพาล หลักมงคลสูตร ข้อที่ 2 “ปณฺฑิตานญฺจ เสวนา” หมายถึง การคบบัณฑิต คือ การมีกัลยาณมิตร รู้จักกำหนดเลือกคบบุคคล หรือเลือกคบกัลยาณมิตรที่ดีที่จะชักชวนกันทำและแนะนำสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อกันเป็นการสร้างสายสัมพันธ์อันดีต่อการค้า และ หลักมงคลสูตร ข้อที่ 6 “อตฺตสมฺมาปณิธิ จ” หมายถึง การตั้งตนไว้ชอบ คือ มีการตั้งเป้าหมายในการดำเนินชีวิตหรือการประกอบอาชีพค้าขายที่ถูกต้องด้วยความซื่อสัตย์สุจริตเพื่อบรรลุเป้าหมายคือกิจการประสบความสำเร็จ และมั่นคงต่อไปได้ สอดคล้องกับกลยุทธ์ 7Ps คือ People ด้านบุคคลหรือผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด ซึ่งสามารถนำมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมให้การค้ามีความมั่นคง สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ผศ.ดร. สมบูรณ์ วัฒนะ** ได้ให้ความเห็นว่า การไม่คบคนพาล การคบบัณฑิต และการตั้งตนไว้ชอบ มีความสอดคล้องกัน เนื่องจาก ผู้ค้าขายต้องมีเพื่อนดี ลูกค้าที่ดี และผู้ค้าต้องเป็นคนดีที่เหมาะสมต่อประเภทการค้าขาย การค้าขายจึงจะประบความสำเร็จ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 4 กันยายน 2566)

การตั้งตนไว้ชอบเพื่อที่จะคบหาแต่เหล่าบัณฑิต หรือผู้รู้ ผู้มีปัญญาทำให้คบหากับคนที่ดีกลายเป็นคนที่ความรู้ มีปัญญาสามารถพัฒนาเฉกเช่นเดียวกันเพื่อนำมาส่งเสริมให้การค้าเกิดความมั่นคงทั้งการเลือกสรรพนักงานต้องเลือกผู้ที่ดีมีปัญญาพัฒนาให้การค้าก้าวหน้า รวมถึงการคบกับลูกค้าผู้มีความดี ไม่คดโกงเมื่อซื้อสินค้าแล้วชำระเงินตามที่ได้ตกลงกัน สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.สุภเชษฐ์ จงธนากร** ได้ให้ความเห็นว่า การมีกัลยาณมิตรที่ดีสามารถดึงดูดคนที่ดีในแบบเดียวกัน สามารถส่งเสริมการค้าให้เกิดความมั่นคงได้ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 8 กันยายน 2566)

4.2.6 หลักกลยุทธ์ Process หมายถึง กระบวนการที่ได้มาตรฐาน สอดคล้องกับ

1) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 9 มีวินัย “วินโย จ สุสิกฺขิโต” อธิบายได้ว่า

หลักมงคลสูตร ข้อที่ 9 มีวินัย สอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ (7Ps) P : Process คือ กระบวนการที่ได้มาตรฐานทั้งการผลิตสินค้าและมีมาตรฐานในการบริการเพื่อให้สินค้าและบริการนั้นมีคุณภาพเพื่อรักษาฐานของลูกค้าไว้ให้เหนียวแน่น โดยมีการกำหนดขั้นตอนไว้อย่างมีระเบียบแบบแผน ซึ่งข้อกำหนดแต่ละขั้นตอนนั้นต้องคำนึงถึงการใช้เพื่อควบคุมคนให้ใช้ความรู้ความสามารถไปในทางที่ถูกที่ควรเป็นประโยชน์กับชีวิตและสภาพจิตใจที่ต้องสอดคล้องกันคือเป็นผู้ค้าขายที่ฉลาดทำให้สินค้าและบริการนั้นเป็นที่น่าเชื่อถือ ติดตลาดเป็นที่นิยม ถูกต้องตามหลักเกณฑ์มาตรฐานที่ได้กำหนดไว้ในการส่งเสริมกิจการให้มีประสิทธิภาพและสร้างความมั่นคงได้ สอดคล้องกับ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **พระเมธาวินัยรส, รศ.ดร.** ได้ให้ความเห็นว่า ผู้ค้าขายที่มีระเบียบวินัยทางการเงินการคลัง รวมถึงการให้ความสำคัญกับการตรงต่อเวลา สามารถส่งสินค้าได้ตรงตามความต้องการ การมีวินัยของผู้ประกอบการค้าเหล่านี้มีผลต่อการเติบโตทางการค้า (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 11 กันยายน 2566)

บุคคลผู้มีวินัยคือผู้ที่ไม่ยอมให้อารมณ์ความต้องการมีผลต่อทางเลือกที่ได้วางแผนไว้อย่างดีแล้ว ซึ่งผู้ที่มีวินัยมักจะพึงพอใจกับชีวิตของตนเองมากกว่าผู้ที่ใช้อารมณ์และความรู้สึกในการตัดสินใจอยู่เสมอ สอดคล้องกับ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **พระมหาวิโรจน์ คุตฺตวีโร, ผศ.ดร.** ได้ให้ความคิดเห็นว่า การมีวินัยในการทำงานหรือในการค้าขายโดยการเป็นคนที่เคารพกฎหมายบ้านเมือง สามารถควบคุมตนเองให้สามารถที่ทำในสิ่งที่ถูกต้องตามกฎหมาย ทำให้เกิดความมั่นคงส่งเสริมการค้าขายดียิ่งขึ้น (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 9 กันยายน 2566)

หลักกลยุทธ์ Process หมายถึง กระบวนการที่ได้มาตรฐาน สอดคล้องกับ

2) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 14 งานไม่คั่งค้าง “อนา กุลา จ กมฺมนฺตา” อธิบายได้ว่า

หลักมงคลสูตร ข้อที่ 14 ทำงานไม่คั่งค้าง สอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ (7Ps) P : Process คือ กระบวนการที่ได้มาตรฐานในการทำงานซึ่ง “การงานไม่อากูล” หมายถึง การทำงานมิให้คั่งค้าง แตกต่างกับ “งานอากูล” คือ งานค้างเป็นนิสัยของคนทำงานประเภทหนึ่งที่มักไม่ชอบทำให้สำเร็จเสร็จสิ้นทั้งที่ควรทำให้เสร็จหรือการผัดวันประกันพรุ่ง งานค้างจึงก่อผลเสียต่อทางกายและจิตใจ ดังนั้นจึงควรทำงานไม่ให้อากูลหรือคั่งค้างด้วยความเต็มใจทำ ตั้งใจทำ และเข้าใจทำ กล่าวคือการทำงานด้วยการใช้สติปัญญา แม้จะรักงานนั้นเพียงใดหากมีความพากเพียรเอาใจใส่จดจ่ออยู่แต่กับงานแต่ขาดซึ่งปัญญาความรู้และความเข้าใจแล้ว การงานนั้นอาจไม่สำเร็จอาจเกิดทุกข์ได้ สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **พระมหาวิโรจน์ คุตฺตวีโร, ผศ.ดร.** ได้ให้ความคิดเห็นว่า การทำงานไม่คั่งค้างก็คือการเรารับคำสั่งซื้อ (order) จากลูกค้ามาแล้วทำตาม order ให้สำเร็จเสร็จเรียบร้อยโดยไม่คั่งค้าง หากปล่อยค้างไว้จะกลายเป็นดินพอกหางหมู ส่งผลเสียต่อกิจการได้ในภายหลัง (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 9 กันยายน 2566)

การผลิตสินค้าได้ไม่ทันตาม order ที่กำหนดอาจทำให้มีสินค้าค้าง stock ถือเป็นสิ่งหนึ่งที่ธุรกิจการไม่พึงประสงค์ ซึ่งการที่มีสินค้าอยู่ในคลังสินค้ามากเกินไปนั้นย่อมแสดงว่าสินค้าเหล่านั้นไม่เป็นที่ต้องการ หากมีมากเท่าไหร่ก็จะยิ่งส่งผลเสียและเพิ่มต้นทุนให้ธุรกิจการค้า สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **รศ.ดร. บุญร่วม คำเมืองแสน** ได้ให้ความคิดเห็นว่า การนำสินค้าที่หมดอายุแล้วมาจำหน่ายต้องมีความรับผิดชอบต่อผลกระทบที่จะเกิดขึ้น (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 14 พฤศจิกายน 2566)

หลักกลยุทธ์ Process หมายถึง กระบวนการที่ได้มาตรฐาน สอดคล้องกับ

3) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 27 มีความอดทน “ขนตี จ” อธิบายได้ว่า

หลักมงคลสูตร ข้อที่ 27 มีความอดทน สอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ (7Ps) P : Process คือ กระบวนการที่ได้มาตรฐานในการบริหารจัดการกิจการค้า ซึ่งความแตกต่างระหว่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จกับผู้ประกอบการที่ล้มเหลวนั้น จำแนกได้ด้วย “ความอดทน” กล่าวคือ ผู้ที่ทำธุรกิจการค้าที่เกือบจะยอมแพ้ เกือบจะล้มเลิก หรือแม้แต่ล้มเลิกกิจการไปแล้ว สิ่งหนึ่งที่ธุรกิจการค้าเติบโตหรืออยู่รอดมาได้นั้นมีสิ่งที่เหมือนกันคือ “ความอดทน” ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับการค้าให้ประสบความสำเร็จ และอยู่รอดได้อย่างมั่นคง การขายอย่างมืออาชีพนั้นต้องใช้ทั้ง ความอดทนต่อความยากลำบากทางกายและทางใจ จากสิ่งยั่วยุต่าง ๆ ตัวอย่างเช่น ในการสนทนาจัดการลูกค้าอย่างมืออาชีพที่ต้องใช้ทักษะด้านอารมณ์หลายอย่างรวมทั้งความอดทนต่อสิ่งที่มักเกิดขึ้นในระหว่างการสนทนา เช่น คำตำหนิติเตียน คำร้องเรียน คำปฏิเสธ หรือการโต้แย้งในเรื่องส่วนลดของสินค้าหรือบริการ โดยผู้ขายไม่แสดงอารมณ์ฉุนเฉียวต่อลูกค้า การรู้ว่าลูกค้ารู้สึกเช่นใด เช่น รู้สึกสับสน หงุดหงิด โกรธหรือวิตกกังวลได้ง่ายเพียงใด ไม่เพียงช่วยให้ผู้ขายรับรู้และเข้าใจเท่านั้น แต่ยังเป็นประโยชน์ในการจัดการเกี่ยวกับการตัดสินใจของซื้อของลูกค้า ทำให้ลูกค้าที่มีความสุขและพึงพอใจในสินค้าเพิ่มมากขึ้นนำไปสู่รายได้ระยะยาว และการสร้างชื่อเสียงที่ดีขึ้นสำหรับธุรกิจการค้า สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **พระมหาวิโรจน์ คุตฺตวีโร, ผศ.ดร.** ได้ให้ความเห็นว่า ผู้ทำการค้าที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่ล้วนผ่านการบริหารจัดการด้วยความยากลำบาก การมีความอดทนต่อสิ่งที่มากระทบแล้วรู้จักอดทนทำจนกระทั่งประสบความสำเร็จได้ไม่ว่าจะเป็นเรื่องใดก็ตาม สามารถส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 9 กันยายน 2566)

นโยบายและกฎระเบียบถือว่าเป็นสิ่งที่สำคัญในการสร้างเงื่อนไขการอยู่ร่วมกันการควบคุมตนเองให้มีความอดทนต่อความความยากลำบากทางกายและใจ รวมถึงอำนาจกิเลสต่าง ๆ ที่ยั่วยุให้เกิดความท้อถอยหรือล้มเลิกกิจการค้าไปในที่สุด จึงต้องมีความมานะอุตสาหะกระทำอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.เสน่ห์ เดชะวงศ์** ได้ให้ความเห็นว่า การทำการค้าต้องขยัน ซึ่งถือว่าอยู่ในเรื่องของขันติด้วยเช่นกัน กล่าวคือมีความอดทนต่อความลำบากต่าง ๆ ไม่ย่อท้อล้มเลิกไปโดยง่าย คือการอดทนต่อความเกียจคร้าน หมั่นทำจนกว่าจะประสบความสำเร็จ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 15 กันยายน 2566)

4.2.7 หลักกลยุทธ์ Physical Evidence หมายถึง สิ่งแวดล้อมกายภาพ สอดคล้องกับ

1) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 10 มีวาจาสุภาษิต “สุภา สิตา จ ยา วาจา” อธิบายได้ว่า

หลักมงคลสูตร ข้อที่ 10 มีวาจาสุภาษิต สอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ (7Ps) P : Physical Evidence คือ สิ่งแวดล้อมทางกายภาพต่าง ๆ ของผู้ค้าที่ผู้ซื้อสินค้าหรือบริการนั้นต้องพบเจอ ดังนั้น ผู้ขายจึงต้องมีภาพลักษณ์ที่ดีน่าประทับใจตั้งแต่แรกพบต่อผู้ซื้อเข้ามาติดต่อ นอกจากการแต่งกายที่สุภาพสะอาดตาน่ามองแล้ว ยังต้องมีวาจาสุภาพอ่อนน้อมสามารถเจรจาโน้มน้าวให้ลูกค้าสนใจซื้อสินค้าหรือบริการนั้นโดยง่าย รวมทั้งสามารถเจรจาไกล่เกลี่ยเพื่อคลี่คลายสถานการณ์ต่าง ๆ เมื่อเกิดปัญหาโดยการขายนั้นต้องเป็นการค้าขายที่ซื่อสัตย์ต่อลูกค้า อาทิเช่น ไม่โฆษณาสินค้านั้นเกินความเป็นจริงหรือทำให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจผิดในตัวสินค้า ซึ่งหากการขายสินค้าที่ไม่เป็นไปตามที่ได้ตกลงกันไว้ ฐานของลูกค้าก็จะลดลงจนอาจถึงขั้นลูกค้าหายไปในที่สุด ทุกความสำเร็จย่อมเกิดจากการแสวงหาความรู้และประสบการณ์ การพิชิตใจลูกค้าให้ซื้อสินค้าขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย รวมทั้งการพูดคุยที่มีหลายเทคนิคในการสื่อสาร พฤติกรรมของแต่ละกลุ่มลูกค้ามีความต้องการที่แตกต่างกัน

การพูดคุยจึงต้องเลือกให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า การเป็นผู้ฟังที่ดีช่วยให้ลำดับความต้องการของลูกค้าได้ สามารถนำเสนอในสิ่งที่ลูกค้าต้องการและสามารถพิชิตใจลูกค้าให้ซื้อสินค้าได้ สำหรับการเป็นนักฟังที่ดีคือความอดทนฟังลูกค้าให้จบก่อนเสมอ หลักสำคัญไม่ควรพูดแทรกหรือขัดลูกค้า ต้องจับใจความจากลูกค้าให้ครบถ้วนและจบประโยค การนำเสนอสินค้า ควรสร้างความรู้สึกที่ดีในการรับฟังให้กับลูกค้า การพูดให้น้อย เน้นเนื้อหาและจริงใจจะทำให้ลูกค้าประหยัดเวลาในการรับฟังข้อมูลที่ตรงใจลูกค้ามากที่สุด เมื่อการพูดเป็นสิ่งสำคัญ การคิดก่อนพูดจึงช่วยยับยั้งคำพูดที่ไม่สมควรไม่ถูกต้องได้ สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **พระมหาวิโรจน์ คุตฺตวีโร, ผศ.ดร.** ได้ให้ความเห็นว่า วาจาสุภาษิตหมายถึง ผู้ค้าขายคิดก่อนพูด รู้จักควบคุมวาจาด้วยคำพูดที่ดี ไพเราะอ่อนหวาน ไม่ส่อเสียดและทำร้ายจิตใจ จะทำให้การดำเนินการค้าขายเป็นไปด้วยความง่ายดายต่อการพิชิตใจลูกค้า (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 9 กันยายน 2566)

การพูดเพื่อเจรจาต่อรอง (Negotiation) เป็นทักษะการขายอย่างหนึ่งที่มีความละเอียดอ่อนเป็นคุณสมบัติที่ควรมีสำหรับผู้ค้าขายทุกคน โดยเฉพาะพนักงานขายเพื่อสามารถจัดการกับสถานการณ์เฉพาะหน้าในเจรจาต่อรองด้านการราคาขาย หรือเรื่องอื่นที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างกระบวนการขาย การเจรจาต่อรองให้สำเร็จต้องอาศัยความรู้ทักษะปฏิภาณไหวพริบในการเจรจากับลูกค้าอย่างมีชั้นเชิง ทั้งนี้เพื่อปิดการขายให้สำเร็จ ซึ่งสอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **รศ.ดร. บุญร่วม คำเมืองแสน** ให้ความคิดเห็นว่าการเจรจาต่อรองอย่างชาญฉลาดสามารถมัดใจลูกค้าได้อย่างสนิทใจ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 14 พฤศจิกายน 2566)

หลักกลยุทธ์ Physical Evidence หมายถึง สิ่งแวดล้อมกายภาพ สอดคล้องกับ

2) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 22 มีความเคารพ “คารโว จ” อธิบายได้ว่า

หลักมงคลสูตร ข้อที่ 22 มีความเคารพ สอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ (7Ps) P : Physical Evidence คือ สิ่งแวดล้อมทางกายภาพของผู้ค้าที่ต้องปฏิบัติต่อลูกค้า โดยการทำให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกมีคุณค่ามากพอสำหรับสินค้านั้น เพื่อความสำเร็จและมั่นคงได้ในระยะยาว ซึ่งในปัจจุบันที่มีการแข่งขันสูงขึ้น ความคาดหวังของลูกค้ามีเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง การทำให้ลูกค้าที่มีความสุขต้องการซื้อสินค้านั้นต่อ และบอกต่อไปยังเพื่อนหรือบุคคลรอบข้าง สิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นขั้นตอนที่ทำให้ลูกค้าพึงพอใจในสินค้าเพิ่มมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการฟังอย่างกระตือรือร้น การไม่ขัดจังหวะในการทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าผู้ขายได้รับการรับฟังอย่างแท้จริง ตัวอย่างเช่น การแสดงความเข้าใจด้วยการถามคำถาม หรือพูดคำที่ให้กำลังใจและตรวจสอบข้อมูลสำคัญเพื่อให้แน่ใจว่าจดจำทุกสิ่งที่ลูกค้าต้องการเท่าที่ทำได้หรือแม้แต่ลูกค้าที่กำลังรู้สึกโกรธ หรือโมโหที่สุดก็จะรู้สึกสงบลงได้ เมื่อรู้ว่าผู้ค้าขายไม่ได้เพิกเฉยต่อความกังวลของลูกค้า ความเคารพเป็นหัวใจสำคัญต่อการขับเคลื่อนความเจริญก้าวหน้าของสังคม ก่อให้เกิดความสงบและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้อื่น การเคารพผู้อื่นไม่เพียงแต่ทำให้เกิดความเข้าใจกันเห็นอกเห็นใจซึ่งกันและกันยังเป็นการสร้างฐานรากของความเชื่อมโยงและความไว้วางใจที่สำคัญในการทำงานร่วมกันด้วย สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **พระมหาวิโรจน์ คุตฺตวีโร , ผศ.ดร.** ได้ให้ความคิดเห็นว่า การทำการค้าขายกับบุคคลใดหากเรามีความเคารพซึ่งกันและกัน เคารพในความคิดเห็นของผู้อื่นจะเป็นการแลกเปลี่ยนเรียนรู้กัน ทำให้ค้าขายร่วมกันอย่างมีความสุข (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 9 กันยายน 2566)

การรักษาฐานลูกค้าไว้ โดยยึดหลักลูกค้าคือพระเจ้า ยังคงความสำคัญต่อการทำธุรกิจการค้า การขายสินค้าที่ไม่มีลูกค้า ไม่นานกิจการคงไปไม่รอดไม่ช้าก็เร็ว กิจการค้าจึงต้องใส่ใจและให้ความสำคัญกับลูกค้าอย่างจริงจังและจริงใจมากกว่าเดิม การจะทำให้ลูกค้ากลายเป็นลูกค้าประจำคือการรักษาลูกค้าประจำให้อยู่ไปนาน ๆ ด้วยการซื้อซ้ำและช่วยโฆษณาบอกต่อชักชวนให้ผู้อื่นซื้อสินค้าหรือใช้บริการด้วย การที่ลูกค้าจะกลายเป็นลูกค้าประจำได้นั้นย่อมหมายถึงลูกค้าต้องพึงพอใจสินค้าและการบริการในระดับที่ประทับใจ เหนือความคาดหมายจึงกล้าบอกต่อ ซึ่งสอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **รศ.ดร. บุญร่วม คำเมืองแสน** ให้ความคิดเห็นว่า การให้เกียรติกัน เห็นลูกค้าเป็นพระเจ้า (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 14 พฤศจิกายน 2566)

หลักกลยุทธ์ Physical Evidence หมายถึง สิ่งแวดล้อมกายภาพ สอดคล้องกับ

3) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 23 มีความถ่อมตน “นิวาโต จ” อธิบายได้ว่า

หลักมงคลสูตร ข้อที่ 23 มีความถ่อมตน สอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ (7Ps) P : Physical Evidence คือ สิ่งแวดล้อมทางกายภาพของตัวผู้ค้าขาย กล่าวคือ การทำตนให้เปรียบเหมือนต้นข้าวที่ยิ่งโตยิ่งมีประโยชน์และยิ่งมีความ “อ่อนน้อมถ่อมตน” โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากอยู่ในฐานะเจ้าของธุรกิจการค้า การยึดอัตตาความมั่นใจในตนเองจนเกินไปไม่รับฟังความคิดเห็นของผู้อื่นอาจไม่ส่งผลดีต่อธุรกิจ การค้านั้น เนื่องจากกิจการค้าจำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือจากหลายฝ่ายไม่ว่าจะเป็นความ

ร่วมมือจากพนักงาน ความร่วมมือจากธุรกิจคู่ค้าที่ต้องป้อนวัตถุดิบต่าง ๆ ให้ไปใช้งาน รวมไปถึงลูกค้า หากจะประกอบกิจการค้าที่ดีที่เจริญก้าวหน้า เป็นผู้ค้าที่อ่อนน้อมถ่อมตนให้เกียรติต่อกัน สร้างความสัมพันธ์อันดีที่ทำให้พนักงาน คู่ค้าและลูกค้าเกิดความรักและเคารพด้วยใจ การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้อื่นจึงเป็นสิ่งสำคัญโดยเฉพาะอย่างยิ่งการเป็นคนถ่อมตน มีความสุภาพอ่อนน้อมและการให้เกียรติลูกค้าคือหัวใจของความสัมพันธ์ที่ดี สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **พระเมธาวินัยรส, รศ.ดร.** ได้ให้ความเห็นว่าความอ่อนน้อมถ่อมตนถือว่าเป็นเสน่ห์อย่างหนึ่ง หากเปรียบเป็นพระเครื่องคือพระขุนแผนที่จะก่อให้เกิด ความไว้วางใจ ทำให้ได้ใจลูกค้าซึ่งมีผลต่อความมั่นคงสามารถนำมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้ามีความมั่นคงได้ (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 11 กันยายน 2566)

ความอ่อนน้อมถ่อมตน เป็นคุณลักษณะนิสัยที่ดีที่มนุษย์ควรพึงมีต่อกันไม่ว่าจะอยู่ในฐานะใดก็ตาม ไม่ว่ากับผู้น้อยกว่าหรือผู้ใหญ่กว่าการให้เกียรติกันมีความอ่อนน้อมต่อกันคือการวางตัวแบบชาญฉลาด การรู้จักยกย่องให้เกียรติผู้อื่นเป็นการให้ความสำคัญกับทุกคนอย่างไม่เหลื่อมล้ำมีความเสมอภาคกัน ถือเป็นกลยุทธวิธีในการดึงดูดใจให้ลูกค้าตัดสินเลือกสินค้าของเราแม้จะมีคู่แข่งการค้าในรูปแบบเดียวกันในตลาด สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.เสน่ห์ เดชะวงศ์** ได้ให้ความเห็นว่า การไม่แบ่งคนรวยคนจน การไม่ถือว่าใครฐานะสูงกว่า การไม่หยิ่งยโสต่อลูกค้าสร้างความน่าอยากเข้าใกล้ให้ลูกค้าเข้าร้าน (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 15 กันยายน 2566)

ในปัจจุบันวิวัฒนาการต่าง ๆ กำลังก้าวไปข้างหน้าอย่างรวดเร็วพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงในหลากหลายมิติ ที่ส่งผลต่อการพัฒนาทั้งในเชิงบวกและก่อให้เกิดความสั่นคลอนต่อความมั่นคงไปพร้อมกัน ดังนั้นจึงควรมีการเตรียมความพร้อมในกการรับมือกับการเปลี่ยนแปลงอย่างฉับพลันรวดเร็ว ซึ่งในช่วงระยะเวลากว่า 3 ปีที่ผ่านมา สถานการณ์การระบาดของเชื้อไวรัสโคโรน่า (COVID-19) ทำให้ตระหนักรู้ถึงจุดอ่อนของกิจการค้าง อีกทั้งยังแสดงให้เห็นถึงความเสี่ยงต่าง ๆ ที่ตามมาเปรียบเสมือนเงาตามตัวและมีความเชื่อมโยงกันอย่างแนบแน่นในสังคม และในอนาคตข้างหน้าอาจต้องประสบกับความท้าทายขั้นรุนแรงมากขึ้น และส่งผลกระทบต่อเนื่องกันเป็นลูกโซ่ตั้งแต่การเกิดโรคระบาด การเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ จวบจนการพัฒนาของเทคโนโลยีสมัยใหม่ และวิกฤติทางเศรษฐกิจ ความท้าทายต่าง ๆ เหล่านี้จะเป็นบททดสอบความสามารถในการปรับตัวต่อและการรับมือต่อปัญหาดังกล่าว ดังนั้นการบูรณาการแนวคิดการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร จึงเป็นสิ่งที่ควรนำไปปรับใช้เพื่อเป็นแนวทางส่งเสริมการค้าให้มั่นคง อธิบายได้ดังนี้

4.3 บูรณาการแนวคิดการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

การบูรณาการแนวคิดการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร คือการนำหลักมงคลสูตร 14 ข้อ ได้แก่ 1) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 18 ทำงานไม่มีโทษ สอดคล้องกับ หลักกลยุทธ์

(7Ps) **P1 : Product** คือ การค้าขายที่สุจริตและเป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม 2) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 16 ประพฤติธรรม สอดคล้องกับ หลักกลยุทธ์ (7Ps) **P2 : Price** คือ การกำหนดราคาสินค้าที่ยุติธรรม 3) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 4 ถิ่นที่เหมาะสม สอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ (7Ps) **P3 : Place** คือ การอยู่ในถิ่นที่มีทำเลที่ตั้งร้านค้าที่เหมาะสมต่อการจัดจำหน่ายและเหมาะสมต่อช่องทางในการเข้าถึงลูกค้า 4) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 7 มีพหูสูต คือการเป็นผู้มีความรู้มีทักษะในการค้าขาย 5) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 8 การมีศิลปะ คือการค้าขายอย่างมีศิลปะ สอดคล้องกับ หลักกลยุทธ์ (7Ps) **P4 : Promotion** คือ เป็นผู้มีความรู้ในการใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ ในการค้าขายอย่างมีความชำนาญเชี่ยวชาญเฉพาะด้านต่าง ๆ, 6) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 1 ไม่คบคนพาล คือ การเลือกคู่ค้าที่ถูกต้องตามกฎหมายบ้านเมืองและถูกหลักศีลธรรม, 7) หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 2 การคบบัณฑิต คือ การแสวงหาในสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อการประกอบอาชีพค้าขายให้ประสบความสำเร็จสร้างผลกำไรเพิ่มมากขึ้น, 8) หลักมงคลชีวิต ข้อที่ 6 การตั้งตนไว้ชอบ คือ การจัดการเกี่ยวกับตัวผู้ขายให้มีวิสัยทัศน์ที่ดีและมีเป้าหมายการค้าขายที่ดี สอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ (7Ps) **P5 : People** คือ การจัดการเกี่ยวกับตัวผู้ขาย ผู้ซื้อรวมไปถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมดที่มีส่วนในการส่งเสริมให้เกิดความมั่นคงทางการค้าได้ 9) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 9 การมีวินัย คือ การผลิตสินค้าที่มีคุณภาพตามมาตรฐาน, 10) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 14 ทำงานไม่คั่งค้าง คือ การทำงานให้บรรลุตามเป้าหมาย, 11) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 27 มีความอดทน สอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ (7Ps) **P6 : Process** คือ กระบวนการที่ได้มาตรฐานในการบริหารจัดการกิจการค้ารวมไปถึงการมีความขยัน ความมานะบากบั่นเพื่อให้งานนั้นประสบความสำเร็จ 12) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 10 มีวาจาสุภาษิต คือ การกล่าวถ้อยคำสุภาพไพเราะอ่อนหวาน, 13) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 22 มีความเคารพ คือ การให้ความสำคัญและไม่ล่วงละเมิดสิทธิ์ของลูกค้า, 14) หลักมงคลสูตร ข้อที่ 23 มีความถ่อม คือ การทำการค้าด้วยความอ่อนน้อมต่อลูกค้า สอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ (7Ps) **P7 : Physical Evidence** คือ สิ่งแวดล้อมทางกายภาพต่าง ๆ ของผู้ค้าที่ผู้ซื้อสินค้าหรือบริการนั้นต้องพบเจอ ซึ่งเป็นลักษณะทางกายภาพที่ดีของผู้ค้าที่ต้องปฏิบัติต่อลูกค้าด้วยความสุภาพ มีความเคารพและอ่อนน้อม เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจส่งเสริมให้การค้ามั่นคงได้ในระยะยาว หลักมงคลสูตร 14 ข้อตามที่ยกมานี้มีความสอดคล้องกันกับหลักกลยุทธ์ 7 Ps ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น นำมารวมเข้าเป็นองค์รวมเดียวกันแล้วนำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้เกิดความมั่นคง ตามหลักการดังต่อไปนี้

4.3.1 หลักที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าตามหลักมงคลสูตร

ความต้องการของลูกค้า เริ่มต้นจากความจำเป็นในการใช้สินค้านั้นก่อนแล้วจึงเพิ่มขึ้นเป็นความคาดหวัง หากตอบสนองได้เพียงความจำเป็นที่ลูกค้าต้องใช้สินค้าหรือบริการนั้น แต่ไม่ก่อให้เกิดความพึงพอใจหรือความประทับใจ ลูกค้าก็จะไม่กลับมาซื้อสินค้าหรือกลับมาใช้บริการนั้นซ้ำ จึงจำเป็นที่ผู้ค้าขายต้องให้มากกว่าในสิ่งที่ลูกค้าต้องการหรือคาดหวัง ทฤษฎียอดนิยมของวงการตลาด (Marketing) ที่จะใช้วางแผนและกำหนดกลยุทธ์ในแต่ละส่วนของการประกอบกิจการค้าให้เหมาะสม

สอดคล้องกันได้อย่างลงตัว เริ่มด้วยหลักทฤษฎี 4Ps คือ หลักพื้นฐานในการวางแผนการตลาดซึ่งถูกคิดค้นโดย E. Jerome McCarthy นักการตลาดชาวอเมริกัน โดยหลักกลยุทธ์พื้นฐาน 4Ps ประกอบด้วย

P1: Product คือ ผลิตภัณฑ์ เป็นการวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ที่เกี่ยวข้องกับตัวสินค้าหรือบริการ กล่าวคือคุณสมบัติของสินค้าที่กำหนดให้มีความแตกต่างจากคู่แข่งขัน เช่น การใช้ฉลากหรือบรรจุภัณฑ์ให้มีลักษณะเหมาะสมกับสินค้า

P2: Price คือ ราคา เป็นการวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ในการตั้งราคาของสินค้า รวมถึงการเปรียบเทียบราคากับคู่แข่งขัน เช่น การตั้งราคาสินค้าให้เหมาะสมกับต้นทุนการผลิต และราคาของสินค้านั้นมีความสอดคล้องกับคุณค่าที่ลูกค้าได้รับ

P3: Place คือ สถานที่ตั้งและช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นการวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ในด้านทำเลที่ตั้ง ตลอดจนการจัดส่งสินค้าโดยยึดหลักความมีประสิทธิภาพ มีความสะดวก ปลอดภัย และมีความรวดเร็ว เช่น ช่องทางการขายสินค้าที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า ตั้งแต่หน้าร้านมีการตกแต่งอย่างสวยงามมีความสอดคล้องกับสินค้า, สถานที่ตั้งของร้าน มีความสะดวกสบายง่ายแก่การเข้าถึงของลูกค้า, รวมถึงการขนส่งในการส่งมอบสินค้าที่จะส่งสินค้าได้ถูกต้อง และรวดเร็ว

P4: Promotion คือ การส่งเสริมการตลาด เป็นการวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ในการกระตุ้นยอดขายของสินค้า เช่น การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) ได้แก่ กลยุทธ์การลดราคาสินค้า การแลกสินค้า การแจกสินค้าตัวอย่าง หรือแม้แต่การแถมสินค้าให้ลูกค้าตามโปรโมชั่น, การโฆษณา (Advertising) ได้แก่ การโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ หรือการจ้างดารารีวิวสินค้า, การใช้พนักงานขาย (Personal Selling) ได้แก่ การโทรศัพท์แจ้งลูกค้าเพื่อเสนอขาย หรือพนักงานแนะนำสินค้าที่หน้าร้าน, การประชาสัมพันธ์ (Public Relations) ได้แก่ การกระจายข่าวหรือการให้สัมภาษณ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับแบรนด์สินค้านั้น

หลักการของ ทั้ง 4 มุมมองข้างต้นเป็นหลักการเชื่อมโยงในหลายปัจจัยของธุรกิจการค้าให้ไปในทิศทางเดียวกัน ได้แก่ หลักกลยุทธ์ P(1) Product, P(2) Price, P(3) Place, P(4) Promotion ดังนั้น หลักการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ด้วยการค้าขายที่สุจริต ทำการค้าขายที่ไม่ผิดกฎหมายและไม่ทำให้ผู้อื่นเดือดร้อน หลักในการประกอบอาชีพค้าขายสุจริตด้วยการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพดีมีประโยชน์ จำหน่ายสินค้าด้วยความยุติธรรม ไม่ปลอมปนสินค้า มีความรู้ในการให้ข้อมูลของสินค้าหรือบริการแก่ลูกค้าได้อย่างถูกต้องเหมาะสม มีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ให้ความสำคัญตั้งแต่ขั้นเริ่มต้นการผลิตไปจนขั้นสุดท้ายคือการจัดส่งสินค้าและการดูแลหลังการขาย สอดคล้องกับหลักมงคลสูตรที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าประกอบด้วย 5 หลักมงคลสูตร ได้แก่ 1.การทำงานไม่มีโทษ, 2.การประพฤติธรรม, 3.การมีพหูสูต, 4.การมีศิลปะ, 5.การอยู่ถิ่นที่เหมาะสม หลักมงคลสูตรเหล่านี้สามารถนำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าได้ กล่าวคือ การสร้าง

ความไว้วางใจทำให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกถึงความปลอดภัยในสินค้าหรือบริการนั้น ตลอดจนสามารถช่วยให้ลูกค้าประหยัดค่าใช้จ่ายและได้รับสินค้าที่มีคุณภาพ สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ผศ.ดร. สมบูรณ์ วัฒนะ** ได้ให้ความเห็นว่า หากผู้ขายนำหลักมงคลสูตรมาประยุกต์ใช้ย่อมสร้างความมั่นคงทางการค้าของตนได้ เช่น การหาทำเลที่เหมาะสม การแสวงหาความร่วมมือทางการตลาดที่เอื้อต่อการค้าขาย ตลอดจนการมีองค์ความรู้ในการค้าขาย เป็นต้น (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 4 กันยายน 2566)

นอกจากหลักทฤษฎี 4Ps ยังมีหลักทฤษฎีอีก 3 หลักรวมเป็นหลักกลยุทธ์ 7Ps ซึ่งเป็นแนวคิดยอดนิยมของวงการตลาด (Marketing) ในปัจจุบัน คิดค้นขึ้นโดยนักการตลาดชาวอเมริกัน Philip Kotler ที่ได้รับการยกย่องว่าเป็นบิดาของนักการตลาดสมัยใหม่ เป็นหลักในการส่งเสริมให้กิจการค้ามีความสามารถในการปรับตัวให้ทันกับยุคสมัยใหม่ที่มีความเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วมากยิ่งขึ้นในปัจจุบัน ซึ่งสามารถนำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้เกิดความมั่นคง ด้วยวิธีการดังต่อไปนี้

4.3.2 วิธีการปรับตัวทางการค้าให้ทันยุคสมัยตามหลักมงคลสูตร

เพื่อให้กิจการค้าอยู่รอดและมั่นคงในระยะยาว ธุรกิจการค้ายุคใหม่ควรมีวิธีการปรับตัวด้วยหลักกลยุทธ์ ที่เพิ่มจาก 4Ps อีก 3 Ps รวมเป็น 7Ps ได้แก่ P(5)People, P(6)Process, P(7)Physical Evidence เป็นวิธีการปรับตัวทางการค้าให้ทันยุคสมัย ในด้านต่าง ๆ ดังนี้

P5: People คือ ด้านตัวบุคคล ครอบคลุมถึงพนักงาน ลูกค้าและผู้มีส่วนร่วมอื่นในขณะระหว่างการซื้อขายหรือบริการ ขณะก่อนและหลังการขายสินค้าให้กับลูกค้า อาทิเช่น การอัพเดทสินค้าเทรนด์ใหม่ให้ตามกระแสนิยมอยู่เสมอ, การมี Service mind ที่ดี เน้นการบริการด้วยใจรักและรวดเร็ว, สร้างจุดเด่นให้ธุรกิจการค้าด้วยการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งขัน, การมี Customer Insight คือมีความเข้าอกเข้าใจลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น รวมถึงการรักษาฐานของลูกค้าเก่าไว้ไม่ให้ลดลงพร้อมทั้งเพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่ให้คงอยู่ตลอดไป

P6: Process คือ ด้านวิธีการ หรือกระบวนการในการปรับตัวทางการค้าให้ทันสมัยด้วยวิธีการต่าง ๆ เช่น การมองหาโอกาสใหม่ในการต่อยอดธุรกิจให้แผ่ขยายเป็นวงกว้างออกไปจากกิจการค้าเดิมจนเกิดผลลัพธ์ทางธุรกิจที่คุ้มค่า โดยการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่จากธุรกิจดั้งเดิมให้มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น, การนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพให้สินค้าและการบริการ เพื่อให้เกิดความแม่นยำและลดการผิดพลาด ในขณะเดียวกันก็มุ่งส่งเสริมสร้างทักษะใหม่ (Re-Skill) ในการทำงานของพนักงาน โดยต้องปรับเปลี่ยนหน้าที่การทำงานเมื่อมีเทคโนโลยีใหม่มาแทนที่ ให้ได้รับการพัฒนาทักษะผ่านหลักสูตรพิเศษต่าง ๆ มุ่งเน้นการฝึกปฏิบัติจากการทำงานจริง โดยมีการให้คำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านต่าง รวมถึงการเรียนรู้ทฤษฎีในการทำงานอื่นเพิ่มเติมด้วย ตลอดจนการสร้างเครือข่ายใหม่ และมีความพร้อมที่จะเปิดใจต่อการเรียนรู้ในการปรับตัวทางธุรกิจการค้า เช่น การ

ปรับเปลี่ยนจากการเป็นผู้ผลิตสู่การเป็นผู้ให้บริการครบวงจร คือการเข้าไปทำความรู้จักกับลูกค้าเพื่อมองเห็นปัญหาของลูกค้าตามความเป็นจริงแล้วนำมาพัฒนาหาทางออกในการแก้ปัญหาของลูกค้าด้วยความคิดที่ว่าเมื่อเจอปัญหาต้องรีบเข้าไปแก้ไข ซึ่งในบางครั้งอาจไม่จำเป็นต้องทำทุกอย่างเอง กิจการค้าสามารถสร้างความร่วมมือกับผู้เชี่ยวชาญด้านอื่น ๆ ได้ ซึ่งสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งของกระบวนการในการปรับตัวทางการค้าคือ ต้องกล้าสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ มีวิธีคิดแบบ เปิดใจ (Open Minded) คือการยอมรับกับความล้มเหลวอย่างรวดเร็ว (Fail Fast) นั้นได้แล้วเรียนรู้ที่จะจัดการกับปัญหานั้นได้อย่างรวดเร็ว (Learn Fast) ด้วยการลงมือปฏิบัติหรือ “ทำทันที” เนื่องจากการลงมือทำทันทีจะช่วยสร้างให้เกิดการเรียนรู้และประสบการณ์ใหม่ตามศักยภาพที่ทุกคนมีในตนเอง และเมื่อพบโอกาสทางธุรกิจการค้าแล้วควรหาช่องทางในการเพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจการค้านั้นด้วย

P7: Physical Evidence คือ ลักษณะทางกายภาพที่ลูกค้าได้รับจากกิจการค้า หัวใจการทำธุรกิจการค้าคือ “ใส่ใจลูกค้า” การไม่หยุดพัฒนาแม้ความต้องการของลูกค้าเปลี่ยนแปลงไป กริยา ท่าทาง คำพูดจึงเป็นสิ่งสำคัญบุคลิกภายนอก ตั้งแต่กริยาท่าทาง คำพูดสุภาพ ไม่ล่วงเกินหรือไม่หยาบคายกับลูกค้า มีอัธยาศัยดีอยู่เสมอ เข้าใจธรรมชาติของลูกค้าเนื่องจากลูกค้าแต่ละคนต่างมีวิธีเลือกซื้อที่แตกต่างกันจึงควรขายตามความเหมาะสม การสร้างสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าจะช่วยรักษาจำนวนลูกค้าในระยะยาว ช่วยเพิ่มโอกาสในการทำยอดขายให้สูงขึ้น รวมถึงการสร้างการจดจำในตัวสินค้าหรือบริการที่ลูกค้าชื่นชอบ และให้ความไว้วางใจต่อกิจการค้านั้น

หลักการของ ทั้ง 3 หลักที่เพิ่มเติมขึ้นมานี้ เป็นหลักการที่เชื่อมโยงต่อการปรับตัวทางการค้าให้มีความทันสมัย ได้แก่ หลักกลยุทธ์ P(5) People, P(6) Process, P(7) Physical Evidence สอดคล้องกับหลักมงคลสูตรที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้เพื่อการปรับตัวทางการค้าให้ทันกับยุคสมัยใหม่ ประกอบด้วยหลักมงคลสูตร 9 หลักมงคลสูตร ได้แก่ 1.ไม่คบคนพาล, 2.การคบบัณฑิต, 3.การตั้งตนไว้ชอบ, 4.การมีวินัย, 5.การทำงานไม่คั่งค้าง, 6.มีความอดทน, 7.มีวาจาสุภาษิต, 8.ความเคารพและ 9.มีความอ่อนน้อมถ่อมตน หลักมงคลสูตรเหล่านี้สามารถนำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าได้ กล่าวคือ เป็นการปรับปรุงพัฒนาตนเองให้มีศักยภาพและมีประสิทธิภาพเพื่อความพร้อมต่อการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ซึ่งเห็นได้ว่าในปัจจุบันธุรกิจการค้าทั้งหลายล้วนมีการปรับตัวหรือปรับเปลี่ยนธุรกิจไปจากเดิมเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้นโดยการสร้างโอกาสใหม่ที่แม้ไม่เคยกระทำมาก่อน แต่ก็พร้อมที่จะกล้าลองกล้าเสี่ยง ประกอบกับความพร้อมในการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาเป็นส่วนเสริมเพื่อสร้างการทำงานให้มีศักยภาพและประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น การประกอบธุรกิจการค้าให้มั่นคงอยู่ได้นั้น แม้อยู่ในสถานการณ์ที่ไม่แน่นอนหัวใจสำคัญของการทำธุรกิจการค้าในทุกวันนี้ที่มิใช่เพียงแค่การเดินตามแบบอย่างที่เคยเป็นมาหากแต่ต้องมีความพร้อมในการ “ปรับตัว” ให้เข้ากับทุกสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

การดำเนินกิจการค้าด้วยความตั้งใจจริงมีการศึกษาหาข้อมูลความรู้ให้ครอบคลุมจากแหล่งข้อมูลทั่วไปในทุกด้าน อาทิเช่น ข้อมูลจากสภาพเศรษฐกิจ ข้อมูลคู่แข่งขันทางการค้า เป็นต้น เมื่อวางแผนศึกษาข้อมูลรอบด้านแล้ว ปัจจัยด้านเงินทุนก็เป็นส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนกิจการ ไม่ว่าจะเป็นกิจการขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ ปัจจัยความเสี่ยงด้านเงินทุนคือสิ่งสำคัญ ดังนั้นความมั่นคงทางการค้าคือการบริหารจัดการทุกอย่าง อย่างมีแบบแผน มีการวางแผนหลัก แผนสำรอง และการบริหารเงินทุนอย่างรอบคอบเพื่อให้เกิดทั้งประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการประกอบธุรกิจการค้าให้ยั่งยืนมั่นคง สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.สุภเชษฐ์ จงธนากร** ได้ให้ความเห็นว่า ความมั่นคงทางการค้าสามารถดูได้จาก 5 หัวข้อหลักในด้านการบริหาร คือ 1.ความมีเสถียรภาพทางด้านการเงิน (Stable) 2.การบริหารประเภทของธุรกิจที่มีความชำนาญ (Skill) 3.การบริหารรูปแบบธุรกิจที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตน (Unique) 4.ลักษณะช่องทางการจัดจำหน่าย (Channel) 5.ลักษณะการบริหารธุรกิจ (Style Management) (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 8 กันยายน 2566)

การตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจ ประกอบกับวิธีการปรับตัวทางการค้าให้ทันกับยุคสมัยตามหลักมงคลสูตรทั้ง 14 หลักมงคลที่กล่าวมาเพื่อส่งเสริมความมั่นคงการค้าให้เกิดขึ้นดังนี้แล้ว ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมดในกิจการค้า (Stakeholder) จะได้รับประโยชน์จากการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังนี้

4.3.3 สิ่งที่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจะได้รับจากความมั่นคงทางการค้า

หลักมงคลสูตรที่สอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ 7Ps ประกอบด้วยกลยุทธ์ P(1) Product ด้านผลิตภัณฑ์, P(2) Price ด้านราคา, P(3) Place ด้านสถานที่ตั้งและช่องทางการจัดจำหน่าย, P(4) Promotion ด้านการส่งเสริมการตลาด, P(5) People ด้านตัวบุคคล, P(6) Process ด้านวิธีการ หรือกระบวนการ, P(7) Physical Evidence ด้านลักษณะทางกายภาพที่ลูกค้าได้รับจากผู้ค้า นำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร ได้แก่ หลักมงคลสูตร 1.การทำงานไม่มีโทษ, 2.การประพฤติธรรม, 3.มีพหูสูต, 4.การมีศิลปะ, 5.อยู่ถิ่นที่เหมาะสม 6.การไม่คบคนพาล, 7.การคบบัณฑิต, 8.การตั้งตนไว้ชอบ, 9.มีวินัย, 10.ทำงานไม่คั่งค้าง, 11.มีความอดทน, 12.มีวาจาสุภาษิต, 13.ความเคารพ 14.มีความอ่อนน้อมถ่อมตน หลักมงคลสูตรเหล่านี้ เป็นหลักจริยธรรมพัฒนาบุคคลและพัฒนาจิตใจให้เกิดปัญญา ความรู้ และมีคุณธรรมพัฒนาบุคคลและพัฒนาจิตใจให้เกิดปัญญา ความรู้และมีคุณธรรม ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ส่งเสริมการค้าให้เกิดความมั่นคงได้ สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ผศ.ดร. สมบูรณ์ วัฒนะ** ได้ให้ความเห็นว่า การค้าขายจะมั่นคงได้ต้องอาศัยเหตุปัจจัยหลายอย่าง เช่น ผลิตสินค้าที่ดีมีคุณภาพเป็นที่ต้องการของผู้ซื้อ มีภาพลักษณ์ที่น่าเชื่อถือ ถูกต้องตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง มีการกำหนดราคาที่สมเหตุสมผล และสิ่งสำคัญที่ขาดไม่ได้คือปัจจัยด้านคุณธรรม คือการไม่เอาเปรียบผู้ซื้อ ผลิตสินค้ามาขายโดยคำนึงความปลอดภัยของผู้ซื้อเป็นต้น (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 4 กันยายน 2566)

การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร คือการดำเนินธุรกิจการค้าด้วยคุณธรรมจริยธรรมต่อผู้มีส่วนได้ส่วยเสียทั้งหมดโดยการยึดถือหลักความรับผิดชอบ ความโปร่งใส ความเสมอภาค การสร้างคุณค่าของกิจการในระยะยาว การปฏิบัติและความรับผิดชอบต่อพนักงาน โดยให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมตามความรู้ ความสามารถ ความรับผิดชอบ ดังต่อไปนี้

1) ความรับผิดชอบต่อพนักงาน คือ การปฏิบัติงานของพนักงานแต่ละคน รวมถึงการดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิต สุขภาพอนามัย ร่างกายและทรัพย์สินของพนักงานอยู่เสมอ ปฏิบัติต่อพนักงานบนพื้นฐานของศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ และให้ความเคารพต่อสิทธิหน้าที่ส่วนบุคคล

2) ความรับผิดชอบต่อลูกค้า คือ การปฏิบัติตามสัญญา ข้อตกลง หรือเงื่อนไขที่มีต่อลูกค้า กรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติได้ต้องเจรจากับลูกค้าล่วงหน้าเพื่อร่วมกันหาแนวทางแก้ไขและป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหาย มุ่งมั่นในการสร้างความพึงพอใจและความมั่นใจให้กับลูกค้าให้ได้รับ สินหค้าหรือการบริการอย่างมีคุณภาพที่ดีภายใต้ความปลอดภัย รวมทั้งยกระดับมาตรฐานให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องและจริงจัง เปิดเผยข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าหรือการบริการอย่างครบถ้วนถูกต้อง ทันต่อเหตุการณ์ ไม่บิดเบือนข้อเท็จจริง รวมทั้งรักษาสัมพันธภาพที่ดีและยั่งยืน ดำเนินการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็วโดยให้มีต้นทุนที่เหมาะสมเท่าที่จะเป็นไปได้ แต่ยังคงรักษาคุณภาพของสินค้าหรือการบริการที่ได้มาตรฐาน รวมถึงการให้ความสำคัญในการรักษาข้อมูลที่เป็นความลับของลูกค้าอย่างจริงจังไม่นำข้อมูลดังกล่าวมาใช้เพื่อผลประโยชน์ของตนเองและผู้เกี่ยวข้อง

3) ความรับผิดชอบต่อคู่ค้า คือ การปฏิบัติตามสัญญา ข้อตกลง หรือเงื่อนไขที่มีต่อคู่ค้า กรณีที่จะไม่สามารถปฏิบัติได้ต้องรีบเจรจากับคู่ค้าล่วงหน้า เพื่อร่วมกันหาแนวทางแก้ไขและป้องกันไม่ให้ความเสียหายเกิดขึ้น ปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเสมอภาคและเป็นธรรม ตั้งอยู่บนพื้นฐานของการได้รับผลตอบแทนที่เป็นธรรมต่อทั้งสองฝ่าย

4) ความรับผิดชอบที่มีต่อคู่แข่งทางการค้า คือ การปฏิบัติภายใต้กรอบกติกาของการแข่งขันที่ดี ไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้าด้วยวิธีการที่ไม่สุจริต หรือไม่เหมาะสม ไม่ทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้า ด้วยการกล่าวหาในทางร้าย โดยปราศจากความจริง

สิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งในการทำธุรกิจการค้า คือการปฏิบัติตามข้อบังคับของกฎหมายในการประกอบธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ เช่น จัดทำบัญชีและเสียภาษีถูกต้องสามารถตรวจสอบได้ ดำเนินการทำธุรกิจการค้าด้วยความซื่อสัตย์สุจริตและเป็นธรรม ทำหน้าที่พลเมืองที่ดีโดยการสละกำลังกาย กำลังทรัพย์ตาความเหมาะสม ในการสนับสนุนด้านที่เป็นประโยชน์แก่สังคมและชุมชน

5) ความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม คือ การให้ความสำคัญกับกิจกรรมของชุมชนและสังคม โดยมุ่งเน้นให้เกิดการพัฒนาสังคม ชุมชน สิ่งแวดล้อม สร้างสรรค์และอนุรักษ์

ทรัพยากรธรรมชาติ รวมทั้งสนับสนุนกิจกรรมสาธารณะประโยชน์ ปลูกฝังจิตสำนึกความรับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อมให้เกิดขึ้นในทุกระดับอย่างต่อเนื่อง

ความรับผิดชอบที่มีต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด ดังที่กล่าวมานี้ถือเป็นคุณสมบัติที่ดีของผู้ทำธุรกิจการค้า สอดคล้องกับ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **พระเมธาวินัยรส, รศ.ดร.** ได้ให้ความคิดเห็นว่าการทำการค้าที่ถูกต้อง ถูกที่ ถูกเวลา และถูกจริยธรรม เป็นสิ่งดีด้วยอำนาจแห่งธรรม จะได้กำไรอย่างเป็นธรรม เป็นการค้าขายอย่างเป็นธรรม เป็นประโยชน์แก่กิจการค้าและเป็นประโยชน์ต่อคนในสังคม จะได้รับการสนับสนุนจากคนในชุมชนที่ให้การสนับสนุนการค้าที่ดีในสังคม เสมือนการสนับสนุนตนเองให้มีสิ่งดีๆอยู่ในสังคม ซึ่งกลายเป็นความมั่นคงทางการค้านั่นเอง (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 11 กันยายน 2566)

การค้าขายมีส่วนทำให้มีการผลิตสินค้าหรือการให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของคนในสังคม เพื่ออำนวยความสะดวกช่วยให้เศรษฐกิจขยายตัวและเติบโตทั้งเศรษฐกิจในครัวเรือนและเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ เนื่องจากทำให้เกิดการจ้างงาน การผลิตและขยายไปถึงกิจการด้านต่าง ๆ เช่น การขนส่ง การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การหีบห่อ การประกันภัย การเงิน ฯลฯ ทำให้บุคคลผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่ายมีรายได้ และความเป็นอยู่ดีขึ้น ดังนั้น ความสำคัญในการส่งเสริมการค้าขายให้มีความมั่นคง มีรายได้ต่อเนื่องในระยะยาวจึงเป็นประโยชน์ต่อการเพิ่มรายได้

1. ประโยชน์ในสร้างศักยภาพในการเพิ่มรายได้

ส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร นำมาซึ่งรายได้เพื่อนำไปใช้จ่ายในการดำรงชีวิตที่จำเป็นคือปัจจัย 4 ได้แก่ อาหาร ที่อยู่อาศัย เครื่องนุ่งห่ม ยารักษาโรค นอกจากนี้ยังรวมถึงสิ่งอื่นที่สามารถสร้างมาตรฐานชีวิตให้ดีขึ้น อาจกล่าวได้ว่าประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติตามหลักมงคลสูตรเพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าที่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมดจะได้รับประโยชน์ ทั้งต่อตนเองเพื่อการดำเนินชีวิตเพื่อให้อยู่ในสังคมได้อย่างมีความสุข เป็นประโยชน์ดังต่อไปนี้

1) ประโยชน์ต่อตนเองและครอบครัว ตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานและอำนวยความสะดวกในการดำรงชีวิตประจำวัน

2) ประโยชน์ต่อสังคม สร้างโอกาสก้าวหน้าภายในชุมชนทำให้ชุมชนเข้มแข็ง เสริมสร้างเศรษฐกิจของชุมชนให้เจริญรุ่งเรือง คนในชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้

3) ประโยชน์ต่อประเทศชาติ เมื่อประชาชนในประเทศประกอบอาชีพค้าขายได้อย่างมั่นคง ทำให้มีรายได้สามารถเลี้ยงตนเองและครอบครัว ส่งผลต่ออัตราการว่างงานลดน้อยลงย่อมเป็นการแก้ไขปัญหาสังคมให้กับรัฐบาล เมื่อสภาพสังคมมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นมีการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าภายในชุมชนสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้น ก่อให้เกิดการหมุนเวียนทางเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศให้เจริญก้าวหน้า เป็นผลมาจากการที่ประชาชนประกอบกิจการค้าได้อย่างมั่นคง ชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้น ชุมชนเกิดความเข้มแข็งจึงมีความสามารถในการชำระภาษีให้แก่รัฐเพื่อนำไปพัฒนาประเทศในด้าน

ต่าง ๆ เช่น การสร้างถนน สะพาน เขื่อน โรงไฟฟ้า เป็นต้น ดังนั้นการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าของประชาชน จึงเป็นการช่วยพัฒนาประเทศได้อีกทางหนึ่งช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศสร้างเสถียรภาพทางเศรษฐกิจให้มั่นคง

การพัฒนาประเทศในช่วงระยะเวลาของยุทธศาสตร์ชาติจะมุ่งเน้นการสร้างสมดุลระหว่างการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อมโดยการพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพทรัพยากรมนุษย์ สอดคล้องกับท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **ดร.เสน่ห์ เดชะวงศ์** ได้ให้ความเห็นว่า การค้าขายเสมือนอาชีพหลักอีกอาชีพหนึ่งในปัจจุบันของการดำเนินชีวิตในสังคมแม้กระทั่งรัฐบาลก็ส่งเสริมให้มีความรู้เรื่องการค้าหรือการตลาด ไม่เพียงแต่การผลิตสินค้าออกมาขายเท่านั้นหากขายไม่เป็น สินค้านั้นอาจขายไม่ได้ ซึ่งปัจจุบันคนส่วนใหญ่ต่างมีความรู้หรือมีช่องทางการติดต่อซื้อขาย การนำหลักธรรมมงคลสูตรมาประยุกต์ใช้เพื่อให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นสามารถเลี้ยงตนเองได้ เป็นการปฏิบัติพัฒนาตนเองเพื่อส่งเสริมแนวคิดและวิธีปฏิบัติเพื่อส่งเสริมให้การค้ามีความมั่นคงโดยอาศัยหลักมงคลสูตรทั้ง 14 มงคลที่สอดคล้องกับการค้าขายมากำกับใช้ในการทำการค้าเกี่ยวข้องกับการดำรงชีพ การทำธุรกิจใดก็ตามเริ่มจากจุดเล็ก ๆ แล้วจึงขยายกิจการขนาดใหญ่ขึ้นเสมือนว่าเมื่อทำการค้าขายแล้วก็ต้องทำให้ยืนยาวและมั่นคงต่อไปจนถึงรุ่นลูกหลานในอนาคตได้อย่างมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน สิ่งนี้คือการมีเสถียรภาพกล่าวคือต้องมีการพัฒนาด้วยไม่ใช่อยู่อย่างเดิม (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 15 กันยายน 2566)

2. ประโยชน์ในการสร้างทักษะพัฒนาตนเอง

ความต้องการมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น การเพิ่มรายได้สร้างความมั่นคงทางการเงินให้กับกิจการค้าต้องอาศัยการลงมือทำอย่างต่อเนื่อง ต้องพัฒนาด้านต่าง ๆ ประกอบด้วย พัฒนาวิธีการขาย พัฒนาความรู้ด้านผลิตภัณฑ์สินค้าและบริการอย่างสม่ำเสมอ พัฒนาด้านเทคโนโลยีระบบโปรแกรมต่าง ๆ พัฒนาด้านการวางแผนการทำงาน การจัดการเวลา พัฒนาด้านการบริหารงานขาย พัฒนาด้านการวิเคราะห์ยอดขายและวิเคราะห์ลูกค้า พัฒนาด้านการจัดการงานเอกสารต่าง ๆ พัฒนาด้านการแก้ปัญหา พัฒนาด้านการสื่อสารและการติดต่อลูกค้า พัฒนาด้านบุคลิกภาพ พัฒนาด้านจิตใจ กำลังใจของพนักงานขาย พัฒนาด้านการสานสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า สิ่งเหล่านี้ต้องรู้จักพัฒนาตนเองด้าน กาย วาจา จิตและปัญญา อธิบายได้ดังนี้

1) การพัฒนากาย คือ การพัฒนาเพื่อฝึกฝนในพัฒนาบุคลิกภาพ ด้านการเลือกสิ่งที่มีคุณค่าและมีประโยชน์และละเว้นจากสิ่งที่เป็นโทษหรือไม่มีประโยชน์

2) การพัฒนาวาจา คือ การฝึกฝนด้านความประพฤติทางวาจา อยู่ร่วมกับผู้อื่นด้วยความเกื้อกูลไม่เบียดเบียน เพื่อให้อยู่ร่วมกับบุคคลอื่นในสังคมได้อย่างสงบสุข

3) การพัฒนาจิต คือ การฝึกฝนด้านคุณภาพของจิตใจให้เข้มแข็งมั่นคง ควบคุมตนได้ดี มีสมาธิ มีกำลังใจสูง สามารถใช้ปัญญาได้อย่างลึกซึ้งตามความเป็นจริง

4) การพัฒนาปัญญา คือ การฝึกปัญญาให้เกิดความรู้ความเข้าใจ มีจิตใจผ่องใสเบิกบาน ช่วยให้จิตสงบมั่นคงยิ่งขึ้น

ดังนั้นความมั่นคงทางการค้าต้องกระจายไปสู่ฐานลูกค้าส่งผลต่อรายรับที่ดีในระยะยาว สอดคล้องกับ ท่านผู้ให้สัมภาษณ์ **อ.ริณรณีณ์ เสนีย์วาสน์** ได้ให้ความเห็นว่า การศึกษาเรื่องของการวางระบบต้นทุนน้อยเกินไปส่งผลต่อรายรับที่ดีเพียงในระยะสั้น การทำการค้าบนบรรทัดฐานของหลักธรรม โดยเฉพาะหลักมงคลสูตรเป็นหลักสมดุลเบื้องต้นการทำธุรกิจถือว่าเป็นเรื่องดีมีประสิทธิภาพต่อการทำงานด้วย การเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม องค์กรขนาดใหญ่ CP ALL จะมีการวิจัยเลือกตั้งธุรกิจที่สามารถแจกแจงออกมาได้ว่าในพื้นที่ที่เลือกนั้นมีประสิทธิภาพเหมาะสมหรือไม่ การทำธุรกิจจะไม่เหนื่อยมากทำให้ประหยัดเวลาการขนส่งระหว่างตัวสินค้าและผู้รับสินค้า การทำธุรกิจที่เข้าไปอยู่ถูกที่ ถูกถิ่น และส่งสินค้าได้ทันท่วงทีจะสร้างความน่าเชื่อถือและทำให้เข้าไปอยู่ในใจผู้บริโภคได้ เมื่อทุกอย่างสามารถทำให้ประหยัดเวลาและกระชับมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้การเลือกคบคู่ค้าหรือพันธมิตรที่ดีหมายรวมถึงการเลือกทำงานกับผู้ที่มีประสิทธิภาพ สามารถรับความรู้จากผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ การส่งเสริมการค้าขายโดยการทำโปรโมชั่นหรือการโฆษณาทำให้ผู้ซื้อหรือผู้บริโภครู้สึกมั่นใจ การเป็นผู้อ่อนน้อมถ่อมตนรวมไปถึงเรื่องของการวางบุคลิกให้เป็นที่น่าเคารพส่งผลต่อภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ สร้างความมั่นคงและความน่าเชื่อถือต่อผู้บริโภคได้ ซึ่งหลักกลยุทธ์ 7 Ps เป็นหลักการตลาดที่มีการเรียนรู้ในโลกตะวันตก มีการอบรมและนำไปใช้กันอย่างแพร่หลายซึ่งหลักมงคลสูตรถือเป็นหลักวิทยาศาสตร์ที่พระสัมมาสัมพุทธเจ้าได้ทรงบัญญัติไว้อย่างเหมาะสมกับการทำธุรกิจการค้าอย่างลึกล้ำและยาวนานมาแล้ว (ผู้ให้สัมภาษณ์, วันที่ 12 กันยายน 2566)

การพัฒนากาย วาจา จิตและปัญญา เพื่อนำไปสู่คุณภาพชีวิตที่ดีสามารถดำเนินชีวิตในเป้าหมายที่มั่นคงอย่างถูกต้องส่งผลให้การค้ามีประสิทธิภาพที่ดีด้วย การประยุกต์แนวความคิดหลักธรรมมงคลสูตรกับหลักกลยุทธ์การตลาด 7Ps เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการ ทำให้มนุษย์มีแนวคิดวิธีจัดการกับปัญหาต่างๆ และมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น โดยการดำเนินชีวิตตามหลักมงคลที่สอดคล้องกับการค้าขายทั้ง 14 มงคล เพื่อการพัฒนาให้เกิดความเจริญก้าวหน้าแบบทางสายกลางเข้าใจธรรมชาติของมนุษย์ทำให้เกิดอรรถประโยชน์สูงสุดสิ่งที่ตามมาคือรายได้และคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

4.4 สรุปแนวคิดการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

กลยุทธ์การตลาดในยุคเก่ามุ่งเน้นให้ความสำคัญกับตัวสินค้า (Product) จะให้ความสำคัญในการพัฒนาสินค้าที่ดีมีคุณภาพออกสู่ท้องตลาดในปริมาณที่มากเพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มกำไร ในระยะเวลาต่อมาคู่แข่งทางการตลาดเพิ่มมากขึ้น ผู้บริโภคมีโอกาสในการเลือกบริโภคสินค้า การมุ่งเน้นเพียงการผลิตสินค้าแต่ไม่มีผู้ต้องการบริโภค ท้ายที่สุดกิจการนั้นอาจล้มเหลวได้ ดังนั้นผู้ทำการค้าต้องให้ความสำคัญองค์ประกอบอื่นทางการตลาดนอกเหนือจากตัวสินค้า

เช่น กลยุทธ์เรื่องราคา สถานที่จัดแสดงสินค้า และการส่งเสริมการขาย สิ่งเหล่านี้ล้วนมีอิทธิพลต่อการรับรู้และพฤติกรรมของผู้บริโภค ผู้ค้าหรือนักการตลาดรุ่นใหม่ควรผลิตสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการแทนที่จะผลิตสินค้าที่ตนต้องการ สิ่งที่มีผลต่อการรับรู้และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่นอกเหนือจากสินค้าคือเรื่องของราคา จำเป็นต้องปรับลดต้นทุนหรือการลดค่าใช้จ่ายในส่วนที่ไม่มีความจำเป็นหรือจำเป็นน้อยออกไป ทำให้สามารถขายสินค้าในราคาที่ผู้บริโภคพอใจที่จะซื้อได้ การลดต้นทุน ยกตัวอย่างเช่น การนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย สะดวกรวดเร็ว นอกจากนี้การจัดวางสินค้าหรือการเลือกทำเลที่ตั้งร้านค้า ในฐานะผู้ประกอบการต้องเอื้ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้บริโภคให้มากที่สุด การส่งเสริมการขายหรือ Promotion เป็นสิ่งหนึ่งที่จูงใจให้ผู้บริโภคตัดสินใจเลือกใช้สินค้า กลยุทธ์ ลด แลก แจก แถม การโฆษณา อาจใช้ไม่ได้ผลเสมอไป ปัจจุบันผู้บริโภคหันมาสนใจในภาพลักษณ์ของสินค้ารวมไปถึงตัวกิจการค้า ปัจจุบันควรสื่อสารให้ผู้บริโภครับรู้ว่ากำลังทำสิ่งใดเพื่อผู้บริโภคและสังคมโดยรวม เหล่านี้จะเป็นการช่วยสร้างเสริมภาพลักษณ์ของทั้งผู้ค้าและสินค้า เช่น สินค้าที่โฆษณาว่าเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ผู้ค้าขายที่มุ่งแสวงหากำไรเพียงอย่างเดียวจะเป็นการยากที่จะอยู่ในตลาดที่ผู้บริโภคมีอิทธิพลอย่างมากต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าในยุคปัจจุบัน ยุคสมัยใหม่ต้องมุ่งเน้นที่ตัวผู้บริโภคมากขึ้น คือการดูแลและให้บริการลูกค้าเฉกเช่นเป็นสมาชิกของครอบครัว การเอื้ออำนวยความสะดวกตลอดจนการจดจำข้อมูลพื้นฐานของผู้บริโภคจะช่วยเพิ่มยอดขายได้ นอกจากนี้ นักการตลาดหรือผู้ทำการค้ายุคใหม่ต้องให้ความสนใจกับบุคลากรในองค์กรด้วยการให้ค่าตอบแทนที่คุ้มค่าเพื่อขวัญกำลังใจตลอดจนการให้การฝึกอบรมที่ดีเพื่อให้มีทักษะที่จะสามารถมัดใจลูกค้าเพิ่มโอกาสในการปิดการขายและก้าวทันคู่แข่งอยู่เสมอ การค้าขายที่เป็นประโยชน์ต่อการค้าคือต้องรู้จริงในประเภทของสินค้าที่ขายด้วยคือการรู้ลึก รู้จริง รู้กว้าง รู้ไกล และมีความฉลาดในการค้าด้วย การเปลี่ยนแปลงในยุคปัจจุบัน การค้าขายต้องมีการปรับเปลี่ยนในเข้ากับยุคสมัย ปัจจัยที่จะนำสู่ความสำเร็จคือการตามโลกให้ทันการเปลี่ยนแปลงของตลาด เศรษฐกิจ การสื่อสารและเทคโนโลยีล้วนส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการของลูกค้า การพัฒนาเทคโนโลยีทำให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพและรวดเร็วมากขึ้น

นอกจากนี้ การมีความกระตือรือร้นทำงานไม่ให้คั่งค้างเป็นคุณสมบัติที่จะช่วยให้บรรลุเป้าหมาย และปัจจัยอื่น เช่น ความอดทน การเป็นผู้มีความเคารพมีความอ่อนน้อมถ่อมตน การมีความรู้ทักษะและมีศิลปะในการค้าขาย สร้างพันธมิตรสินค้าหรือบริการในแบบเดียวกัน การสร้างพันธมิตรทางการค้าเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้ประสบความสำเร็จ การมีความรับผิดชอบในส่วนหน้าที่ตนเอง ด้วยการทำงานอย่างมีระบบและมีวินัยช่วยให้บริหารจัดการตนเองได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ปัจจัยอื่นที่มีความจำเป็นต่อความมั่นคงทางการค้าที่ต้องให้ความสำคัญคือด้านการจัดทำบัญชีเพื่อการเข้าถึงกระบวนการควบคุมวัตถุดิบของสินค้าตั้งแต่ต้นทาง ด้านพันธมิตร และด้านภาษี สิ่งเหล่านี้คือฐานข้อมูลความรู้ที่สำคัญในการบริหารจัดการค้าให้ประสบความสำเร็จได้

ดังนั้นการค้าขายที่ดีตามหลักมงคลสูตรควรจะประกอบด้วยหลักการที่สำคัญ 5 หลัก คือ 1. มีทำเลที่ดี 2. มีความพร้อมในตัวผู้ประกอบการ 3. ใส่ใจสังคม 4. มีศีลธรรม 5. สนใจหรือใส่ใจศึกษาธรรมะด้วย การค้าที่จะมีความมั่นคงคือการค้าที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของศีลธรรม การนำมาประยุกต์ใช้กับ 7Ps เป็นหลักกการสำคัญ 5 หลักการ ได้แก่ หลักการมีทำเลที่ดี หลักการความพร้อมของผู้ประกอบการ เรียกว่ามีการวางตัวดี มีความรู้ดี มีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี และมีครอบครัวที่ดี หลักการใส่ใจต่อสังคมส่วนรวม เช่น การไม่ค้าขายในสิ่งที่ผิด การไม่ค้ากำไรเกินควร การมีความซื่อสัตย์สุจริตต่อลูกค้า หลักการมีศีลธรรม หลักการศึกษา สามารถอธิบายว่าหลักการเหล่านี้มีการเชื่อมโยงกันแสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ของการนำมงคลสูตรมาประยุกต์ใช้เพื่อสร้างความมั่นคงทางการค้า

การทำการค้าที่ประสบความสำเร็จมีความมั่นคงยั่งยืน ประการสำคัญอีกประการหนึ่งคือความต่อเนื่องของการผลิตและการจำหน่าย ซึ่งต้องใช้ความอดทนอย่างยาวนานกว่าจะประสบความสำเร็จ การทำการค้าอย่างมีหลักคุณธรรมที่ดีจะส่งผลให้เกิดการค้าที่เป็นเป็นธรรม สร้างความพึงพอใจต่อผู้ร่วมค้าหรือต่อลูกค้าได้จนกลายเป็นความมั่นคงทางการค้าในที่สุด ซึ่งการทำสิ่งใดก็ตามหากกระทำอย่างเป็นธรรมหรือเป็นผู้มีธรรมะในใจ ทั้งการกระทำ การพูด และการคิด เมื่อมีธรรมะเป็นธรรมชาติแล้วจะประกอบกิจการค้าได้อย่างเป็นธรรม สร้างความไว้วางใจให้ลูกค้าเกิดเป็นความต้องการซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่องยาวนาน ทำให้กิจการมีรายได้เข้ามาอย่างสม่ำเสมอ ก่อให้เกิดความมั่นคงทางการค้าได้ในที่สุด การประยุกต์ใช้หลักมงคลสูตรเพื่อส่งเสริมการค้าให้ความมั่นคงสามารถอธิบายสรุปได้ตามแผนภูมิที่ 1.10 ดังนี้



แผนภูมิที่ 1.10 การประยุกต์ใช้หลักมงคลสูตรเพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคง

บทที่ 5
สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยเรื่อง “**การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร**” ผู้วิจัยได้ศึกษาข้อมูลชั้นปฐมภูมิ หลักมงคลสูตรในพระไตรปิฎกในพระพุทธศาสนาและวิชาการที่รวบรวมข้อมูลจากเอกสารชั้นทุติยภูมิ จากตำราทางวิชาการเกี่ยวกับมงคลผู้ค้า การค้าขายและเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง นำข้อมูลทั้งหมดที่ได้มาศึกษาหลักมงคลสูตรในพระพุทธศาสนาที่ส่งเสริมการค้าขายเพื่อเรียบเรียงเป็นลำดับหมวดหมู่ จัดทำข้อมูลและนำเสนอผลการวิจัยโดยการพรรณนาวิเคราะห์และวิธีการดำเนินวิจัยแบบวิเคราะห์แบบเจาะเนื้อหา โดยมีวัตถุประสงค์ 3 ประการ คือเพื่อศึกษาการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า เพื่อศึกษาหลักมงคลสูตรในพระพุทธศาสนา เพื่อวิเคราะห์แนวคิดการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร โดยศึกษาค้นคว้าข้อมูลจากเอกสาร การสัมภาษณ์ผู้ทรงคุณวุฒิใน 2 ประเด็นหลักคือ การประยุกต์ใช้หลักมงคลสูตรเพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงและการประยุกต์ใช้หลักมงคลสูตรที่สอดคล้องกับกลยุทธ์ 7Ps คือ P(1) Product ด้านผลิตภัณฑ์, P(2) Price ด้านราคา, P(3) Promotion ด้านการส่งเสริมการตลาด , P(4) Place ด้านสถานที่ตั้งและช่องทางการจัดจำหน่าย, P(5) People ด้านตัวบุคคล, P(6) Process ด้านวิธีการหรือกระบวนการ, P(7) Physical Evidence ด้านลักษณะทางกายภาพที่ลูกค้าได้รับจากผู้ค้า เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคง จากประเด็นดังกล่าวสามารถนำหลักมงคลสูตร 14 มงคล คือ 1.ทำงานไม่มีโทษ, 2.ประพฤติธรรม, 3.มีพหูสูต, 4.มีศิลปะ, 5.อยู่ถิ่นที่เหมาะสม 6.ไม่คบคนพาล, 7.คบบัณฑิต, 8.ตั้งตนไว้ชอบ, 9.มีวินัย, 10.ทำงานไม่คั่งค้าง, 11.มีความอดทน, 12.มีวาจาสุภาษิต, 13.มีความเคารพ 14.มีความอ่อนน้อมถ่อมตน มาเป็นแนวคิดและบูรณาการตามหลักพุทธธรรมนี้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

5.1 สรุปผลการวิจัย

5.2 ข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาวิเคราะห์ และสังเคราะห์ข้อมูลจากการทำวิจัยตามวัตถุประสงค์เพื่อค้นหาแนวคิดในการนำหลักมงคลสูตรที่ส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าไปประยุกต์ใช้ ผลวิจัยพบว่าการ

ส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าด้วยการนำหลักมงคลสูตรที่สอดคล้องกับกลยุทธ์ 7Ps ประกอบด้วย P(1) Product คือ ผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ตราสินค้านั้นนำเสนอ โดยเป้าหมายสำคัญที่สุดของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์หรือบริการคือต้องตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้ P(2) Price คือ ราคาของผลิตภัณฑ์ โดยการเลือกวิธีตั้งราคาสินค้าให้เหมาะกับสินค้าและกลุ่มเป้าหมาย สิ่งสำคัญที่สุดในการตั้งราคา คือ การกำหนดราคาให้มีความเหมาะสมกับระดับผลิตภัณฑ์ที่วางไว้ P(3) Promotion คือ การส่งเสริมการตลาด เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าต้องการสินค้า ได้แก่ การโฆษณา (Advertising) การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) หรือ การ ลด แลก แจก แถม การใช้พนักงานขาย (Sale Personal) การประชาสัมพันธ์ (Public Relationship) P(4) Place คือ ช่องทางการจัดจำหน่ายหรือให้บริการ รวมถึงการกระจายสินค้าเพื่อให้สินค้าถึงมือผู้บริโภค การขนส่งสินค้า และการกระจายสินค้าให้ถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างถูกต้อง โดยคำนึงถึงแหล่งที่ขายสินค้าหรือบริการให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย P(5) People คือ การจัดการบุคคลหรือพนักงานที่เหมาะสมเพื่อสร้างความพึงพอใจและความต้องการสินค้าหรือบริการให้แก่ลูกค้า P(6) Process คือ ขั้นตอนการทำงานและการให้บริการที่ได้มาตรฐานชัดเจน สามารถตอบสนองต่อลูกค้าในแบบเดียวกัน เพื่อทำให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกถึงความเสมอภาคซึ่งส่งผลโดยตรงต่อความเชื่อมั่นและความจงรักภักดีต่อผลิตภัณฑ์หรือบริการนั้น P(7) Physical Evidence คือ สิ่งแวดล้อมทางกายภาพของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ลูกค้าได้รับ เช่น สัญลักษณ์สินค้า, ป้ายแสดงข้อมูลการบริการ, การแต่งกายของพนักงาน, ภูมิทัศน์ภายในร้านและรอบร้าน, การตกแต่งร้าน, สิ่งแวดล้อม, อุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการ, การจัดตกแต่งร้าน เป็นต้น เพื่อสร้างความมั่นใจ ความเชื่อถือ ความไว้วางใจ และความประทับใจให้กับลูกค้า ซึ่งหลักพื้นฐานในการทำการค้าดังกล่าวนี้ นำมาประยุกต์ใช้กับหลักธรรมในมงคลสูตรที่ส่งเสริมทางการค้า ได้แก่ 1. ทำงานไม่มีโทษ 2. ประพฤติธรรม 3. มีพหูสูต 4. มีศิลปะ 5. อยู่ในถิ่นที่เหมาะสม 6. ไม่คบคนพาล 7. คบบัณฑิต 8. ตั้งตนไว้ชอบ 9. มีวินัย 10. ทำงานไม่คั่งค้าง 11. มีความอดทน 12. มีวาจาสุภาษิต 13. มีความเคารพ 14. มีความอ่อนน้อมถ่อมตน หลักองค์ประกอบเหล่านี้เป็นปัจจัยทั้งภายในและภายนอก กล่าวคือ ปัจจัยภายในคือส่วนของการวางแผนการทำงานให้เชื่อมโยงอย่างมีระบบระเบียบเป็นแบบแผนที่มีมาตรฐานที่ดี เป็นความสามารถเฉพาะตัวในการที่จะทำการค้าด้วยความรู้ความเข้าใจทุกมิติ ส่วนปัจจัยภายนอกนั้นคือปัจจัยที่มาจากส่วนอื่นไม่ว่าจะเป็นคู่ค้า ความผันผวนหรือเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ แต่ปัจจัยภายนอกนั้นอาจควบคุมได้ยากจึงต้องมีการป้องกันความเสี่ยงไว้ การปฏิบัติตามหลักมงคลสูตรเป็นหลักธรรมที่ใช้ได้กับทุกมิติ ตั้งแต่มิติด้านการศึกษาใฝ่หาความรู้ มิติในการดำรงชีวิต และมิติของการพัฒนาคุณธรรมในการทำการค้าได้อย่างมั่นคงถือเป็นการป้องกันความเสี่ยงได้ด้วยในฐานะที่เป็นพลังขับเคลื่อนได้ทุกมิติเพื่อเชื่อมโยงเข้ากับสิ่งที่จะทำให้เกิดการพัฒนาให้เกิดความเจริญก้าวหน้าส่งเสริมให้การค้าเจริญมั่นคงได้ต่อไป อธิบายได้ว่า

ทฤษฎีเกี่ยวกับคุณภาพสินค้า Kotler (2003) ได้กล่าวว่าลูกค้ามักซื้อสินค้าจากการพิจารณา 1) ประสิทธิภาพด้านคุณภาพของสินค้าเทียบกับคู่แข่งได้และสำคัญที่สุดสินค้าต้องมีคุณภาพที่ดีสม่ำเสมอเป็นมาตรฐาน 2) ความทนทานทั้งระยะเวลาและรูปแบบการใช้งานของสินค้า 3) ความสวยงาม ความน่าใช้ของผลิตภัณฑ์นั้น 4) บรรจุภัณฑ์ดีมีคุณภาพเป็นแรงจูงใจดึงดูดให้เกิดการต้องการซื้อ 5) สมรรถนะของสินค้า 6) ลักษณะทางกายภาพของสินค้า ต้องเป็นสินค้าที่สามารถทดลองได้ (นเรศ วิโรจน์เมฆาวณิชย, 2562: 5) โดยการออกแบบภายในร้านพื้นที่ขายนั้น (selling area) ข้อดีของการบริหารพื้นที่มีประสิทธิภาพสะดวกและง่ายต่อลูกค้า การจัดวางแผนการวางสินค้าทำให้ประหยัดค่าจ่ายในเรื่องอุปกรณ์และการเปลี่ยนรูปแบบ (สาริศา สุปิงคลัด, 2560 : 6-7) การเลือกทำเลที่ตั้งที่ดีจึงส่งผลให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ โดยการเลือกทำเลที่ตั้งให้เหมาะสม คุณค่าและความพอใจที่ลูกค้าจะได้รับหมายถึงคุณค่าผลิตภัณฑในรูปของตัวเงินที่ลูกค้าจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่าของบริการกับราคา (Price) หากคุณค่าสูงกว่าราคาลูกค้าจะตัดสินใจซื้อ (ศุภิชญา สุทธินิติวงศ์, 2560 : 19) การตั้งราคาขายที่ถูกต้องจะช่วยให้ตัดสินใจได้ว่าควรจะขายสินค้าหรือบริการแบบใด การพัฒนาคุณสมบัติด้านบุคลิกภาพโดยเน้นการมีบุคลิกที่คล่องแคล่วรวดเร็วและพัฒนาด้านความรู้โดยต้องพัฒนาทักษะการขาย ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของคู่แข่ง จุดเด่นและจุดด้อย ทักษะการขายของนักขายโดยเน้นความรู้เกี่ยวกับการจูงใจให้ลูกค้าซื้อสินค้าได้ตามเป้าหมาย (พนัทเทพ ณ นคร, 2563 : 123-124) ทักษะความรู้และศิลปะการขายมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการค้าขาย ผู้ประกอบการค้าจึงต้องฝึกฝนและพัฒนาตนเองอยู่เสมอทั้งศิลปะการขาย ศิลปะการฟัง และศิลปะการพูด การเพิ่มยอดขายคือการให้บริการมีอัธยาศัยที่ดีและส่งมอบสินค้าที่รวดเร็ว จากการค้นพบความประทับใจและประสบการณ์เชิงบวกของลูกค้าจึงนำไปสู่การวางแผนโครงการเพื่อเป็นแนวทางในการเพิ่มยอดขายได้ (นิชาภา วงศ์สำแดง, 2564 : 72) ทั้งนี้กระบวนการทำงานต้องออกแบบชัดเจนเพื่อให้พนักงานทุกคนเกิดความเข้าใจตรงกัน ปฏิบัติงานในทิศทางเดียวกันอย่างถูกต้องและราบรื่น (กฤษลักษณ์ ชุ่มดอกไพร , 2564 : 14) การให้ความสำคัญด้านกระบวนการถูกต้องในทุกขั้นตอนและเป็นมาตรฐานเป็นการรักษาภาพลักษณ์ของสินค้าได้อย่างต่อเนื่องยาวนาน การผลิตสินค้าที่มีความคล่องตัวสูง มีการเตรียมการผลิตที่ใช้ระยะเวลาน้อยและสามารถผลิตสินค้าได้หลากหลาย จึงทำให้สินค้าคงคลังเหลืออยู่น้อยเป็นไปตามความต้องการของตลาดอย่างแท้จริง ทำให้การพยากรณ์การผลิตได้อย่างแม่นยำมากยิ่งขึ้น (ผศ.ดร.กฤดิธฤต ทองสิน, 2564 : 1-2) การมีความรับผิดชอบต่อการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพ มีการบริหารจัดการเวลาที่ดี จัดลำดับความสำคัญงานที่ต้องทำให้เสร็จภายในเวลาที่กำหนดจะส่งผลให้กิจการค้ามีประสิทธิภาพ และเป็นการให้ความสำคัญกับลูกค้าในระดับที่ช่วยลูกค้าในการตัดสินใจแก้ปัญหาและตอบสนองความต้องการของลูกค้า (ณัฐกฤตา วงศ์พัฒนานิวาศ, 2558 : 67) การบริการลูกค้าด้วยความตั้งใจฟังอย่างอดทน และสิ่งสำคัญต้องดูแลเอาใจใส่ลูกค้าอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจมากที่สุด การสร้างปฏิสัมพันธ์ในการสื่อสารที่ดีต่อลูกค้ามีการสื่อสาร

ทางการตลาดแบบบูรณาการมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้า ผู้ประกอบการจึงควรให้ความสำคัญกับการฝึกอบรมพนักงาน และการพัฒนาระบบการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างยั่งยืนของกิจการค้าต่อไป (ธีร์ ชาติภูธร, 2561 : 354) การบริการอย่างรวดเร็วคล่องแคล่วและถูกต้อง ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ มีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้าในการซื้อโดยลูกค้าจะให้ความสำคัญกับความเป็นระเบียบ สามารถสร้างความไว้วางใจให้ลูกค้ามากยิ่งขึ้น (วีรดา ศานติวงษ์การ, 2561 : 55-56) การพูดเพื่อสร้างธุรกิจการค้าสามารถทำให้เจริญก้าวหน้าและมีผลต่อความสำเร็จได้ หากกล่าวด้วยความสุภาพ พูดถูกกาลเวลา และถูกสถานที่ ประโยชน์ของการใช้สัมมาวาจา เพื่อประสบผลสำเร็จในอาชีพค้าขาย ต้องวาจาอ่อนหวาน สุภาพ พูดได้ด้วยการมี ใจที่เมตตาต่อสรรพสัตว์และสิ่งแวดล้อมของสังคมเพื่อความสงบร่มเย็น (ณัฐธีร์ คีรีกมลพัฒน์, 2561 : 195) การค้าที่ประสบความสำเร็จ ต้องมีกฎเกณฑ์ว่าต้องเป็นการค้าที่ถูกต้องไม่ผิดในมิจฉาวณิชชา 5 ประกอบด้วย 1) ไม่ค้าขายอาวุธ 2) ไม่ค้าขายมนุษย์ 3) ไม่ค้าขายสัตว์ที่เลี้ยงเพื่อฆ่าแล้วนำไปขาย 4) ไม่ค้าขายของมึนเมา 5) ไม่ค้าขายยาพิษ แนวปฏิบัติเหล่านี้จะทำให้เป็นการตลาดสีขาว เป็นผู้ที่ทำการค้าขายได้ดีตั้งมั่นในความดีจึงนำมาซึ่งความสุขในอาชีพ (จรรย์จารี ธรรมา, 2561 : 268) การนำแนวคิดความเชื่อมโยงกันระหว่างพระพุทธศาสนากับหลักกลยุทธ์การตลาด โดยใช้หลักกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อสร้างให้ความต้องการของผู้บริโภคให้ความพึงพอใจและตัดสินใจซื้อสินค้า นอกจากนี้เมื่อมีรายได้จากการค้าขายด้วยวิธีการที่ถูกต้องสุจริต สร้างฐานะให้มีความเป็นอยู่ดีขึ้นแล้วควรมีน้ำใจเอื้อเฟื้อและแบ่งปันให้กับผู้ที่ด้อยโอกาสกว่าเพื่อการอยู่ร่วมกันในสังคมอย่างสงบสุขด้วยความซื่อสัตย์มีจริยธรรมและให้ความไว้วางใจที่มีต่อผู้ซื้อว่าจะดำเนินธุรกรรมอย่างเป็นธรรมและให้ความเคารพโดยมีนโยบายที่เปิดเผยและตรงไปตรงมา (คมทัศน์ ทัศวา, 2564: 220-222) ในปัจจุบันหากต้องการเติบโตและอยู่ได้อย่างยั่งยืน การประกอบกิจการค้าและผู้ที่เกี่ยวข้องมิใช่เพื่อผลกำไรหรือประโยชน์เฉพาะบุคคลบางกลุ่ม แต่ต้องคำนึงถึงผลประโยชน์และผลกระทบต่อสังคมส่วนรวม สิ่งแวดล้อมและผู้มีส่วนได้เสียทั้งหมด การประกอบอาชีพที่สุจริต โดยการพัฒนาตนเองนั้นต้องกำหนดเป้าหมายและเตรียมตัวที่จะฝึกฝนตนเองให้ทันกับเหตุการณ์แลกเปลี่ยนความรู้ความคิดเห็นกับบุคคลอื่น แสดงความเป็นกัลยาณมิตร มีวินัย รู้จักการอยู่ร่วมกันกับผู้อื่นมีแรงจูงใจมุ่งมั่นพัฒนาตนให้เต็มศักยภาพ รู้จักคิดให้ได้ประโยชน์และสามารถ แก้ปัญหาได้ รู้จักการเตรียมตนให้พร้อมต่อสถานการณ์ต่าง ๆ ด้วยการวางแนวทางให้ตนเองสามารถพัฒนาไปสู่เป้าหมายในชีวิตได้อย่างมั่นใจ (พระครูสุสีลสถาพร (กระทง), 2561 : 94)

ความมั่นคงของมนุษย์เริ่มต้นด้วยความมั่นคงปลอดภัยด้านร่างกายเป็นฐานให้ชีวิตอยู่ได้ มีความมั่นคงทางจิตใจและมีความมั่นคงทางสังคม (พลสรรค์ สิริเดชนนท์, 2561 : 162) การพัฒนาคุณภาพชีวิตเป็นการสร้างรากฐานการดำรงชีวิตให้ดีขึ้น โดยการให้ความรู้การฝึกฝนด้านคุณธรรมร่วมกับการส่งเสริมการประกอบอาชีพการค้าให้มีความมั่นคงทำให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด

(Stakeholders) สามารถอยู่ร่วมกันในสังคมอย่างมีความสุขคือเป้าหมายหลักในการพัฒนาคุณภาพชีวิตเพื่อให้มีความสามารถในการพึ่งพาตนเองได้ โดยจุดเริ่มต้นของการพัฒนาคุณภาพชีวิตคือเริ่มจากการพัฒนาตนเองก่อนและจึงพัฒนาไปสู่ความสัมพันธ์ที่ดีในครอบครัวแผ่ขยายกว้างออกไปในสังคมและโลกด้วย

5.1.1 ศึกษาการส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า

หลักการค้าที่สำคัญคือการ “ใส่ใจลูกค้า” การไม่หยุดพัฒนาแม้ความต้องการของลูกค้าเปลี่ยนแปลงไป ดังนั้นต้องทำอย่างตั้งใจและมีหลักการโดยการปลูกฝังนิสัยและสร้างจิตสำนึกให้เป็นผู้ค้าที่มีทัศนคติที่ดีเพื่อเสริมสร้างกิจการค้าให้ประสบความสำเร็จ การทำธุรกิจที่การค้าดีจึงต้องรู้ว่ากลุ่มลูกค้าคือกลุ่มใดเมื่อเห็นสินค้าแล้วรู้สึกมีคุณค่าสมควรแก่ราคาที่จะซื้อ เมื่อลูกค้าถูกใจการซื้อซ้ำก็จะตามมาธุรกิจการค้าก็จะไปรอด ซึ่งธุรกิจการค้าต้องนำเสนอด้าน “คุณค่า” ไม่ใช่ด้าน “ราคา” สินค้าหรือบริการที่เข้าไปตอบโจทย์ชีวิตลูกค้าได้แล้วควรจะมอบคุณค่าให้กับลูกค้าทำให้ลูกค้าเชื่อใจและไว้วางใจเป็นลูกค้าประจำ ผู้ประกอบกิจการค้าต้องเรียนรู้และปรับปรุงอย่างต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจการค้า การเตรียมตัวที่จะต้องพบกับการขาดทุนหรือล้มละลายและหายไป ไม่กลัวความล้มเหลว ความล้มเหลวเป็นโอกาสที่จะทำให้ได้เรียนรู้นำเอาความล้มเหลวนี้มาเป็นประสบการณ์ และแก้ไขให้ดีขึ้นได้ในอนาคต การนำความผิดพลาดนั้นมาวิเคราะห์และเรียนรู้เพื่อที่จะพัฒนาต่อไป ประกอบกับการตัดสินใจที่รวดเร็วเร็วเพื่อโอกาสที่ดีหากมีสิ่งดีที่จะทำให้ธุรกิจพัฒนาไปได้ การไม่ผัดวันประกันพรุ่งลงมือทำทันที พยายามรักษาคุณภาพให้ดีที่สุดเพื่อพัฒนาไปสู่ความสำเร็จ นอกจากนี้สิ่งสำคัญคือการรักษาคุณธรรม เพื่อการทำงานที่น่าเชื่อถือธุรกิจการค้าแบบตรงไปตรงมาเพื่อรักษามาตรฐานที่ดีและเป็นที่ยอมรับของลูกค้าเพื่อความยั่งยืนและมั่นคง โดยการใช้หลักกลยุทธ์ 7Ps Marketing Mix ประกอบด้วย P1. ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) P2.ด้านราคา(Price) P3.ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) P4.ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) P5.ด้านบุคลากร(People) P6.ด้านกระบวนการ (Process) และP7. ด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) ทุกองค์ประกอบของส่วนประสมทางการตลาดทั้ง 7Ps มีส่วนผลักดันให้เกิดพฤติกรรมการเลือกใช้ไม่ว่าจะเป็นด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีความหลากหลายที่มีทั้งสินค้าอุปโภคบริโภค รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะการใช้งาน รูปทรง บรรจุภัณฑ์ที่ดึงดูด เป็นต้น ด้านราคาสินค้าจะมีป้ายราคากำกับไว้อย่างชัดเจนทำให้ผู้บริโภคได้ประโยชน์คุ้มค่าเนื่องจากได้เปรียบเทียบราคาก่อนการตัดสินใจซื้อ สิ่งสำคัญควรตั้งอยู่ในสภาพแวดล้อมที่สะอาด อยู่ในแหล่งชุมชนที่มีความปลอดภัย ไม่เสี่ยงต่อภัยอันตรายและควรมีการจัดวางสินค้าให้เป็นระเบียบเรียบร้อยง่ายต่อการเลือกซื้อ รวมถึงการแบ่งหมวดหมู่สินค้าง่ายต่อการเข้าถึง ทั้งนี้ควรมีการจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขายอย่างสม่ำเสมอ สิ่งสำคัญที่ไม่ควรมองข้ามคือพนักงานที่ให้บริการควรมีความสุภาพพูดจาไพเราะการแต่งกายสะอาดยิ้มแย้มแจ่มใสเต็มใจให้บริการซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ ธงชัย สันติวงษ์ (2540) ที่กล่าวว่าส่วนประสมทางการตลาดคือการ

ผสมผสานที่เข้ากันได้ดีเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของการส่งเสริมการขาย การกำหนดราคา ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายและระบบการจัดจำหน่าย ซึ่งได้มีการออกแบบเพื่อใช้สำหรับการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภค ในขณะที่ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2546) กล่าวว่าส่วนประสมทางการตลาดเป็นตัวแปรทางการตลาดที่ควบคุมได้เพื่อตอบสนองความพึงพอใจให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ สมภพ จรรยาวัฒนานนท์ (2547) ที่ศึกษาเรื่องปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้า (สิรภัทร พุตติ, 2562 : 105)

5.1.2 ศึกษาหลักมงคลสูตรในพระพุทธศาสนา

หลักมงคลสูตรมีความสัมพันธ์และเชื่อมโยงกัน เป็นหลักธรรมที่พอเหมาะพอดีพอดีที่ควรปฏิบัติตาม โดยมงคลสูตรจะเริ่มจากสิ่งจำเป็นเบื้องต้นแล้วขยับให้สูงขึ้นจากสิ่งที่ง่ายไปสู่สิ่งที่ยากเป็นลำดับ การนำหลักมงคลสูตรมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า คือ เริ่มจากหลักมงคลสูตรอยู่ในสภาพแวดล้อมที่เหมาะสม คือการไม่คบคนพาล คบบัณฑิต บูชาบุคคลที่ควรบูชา และการอยู่ในถิ่นที่เหมาะสม ทางการค้าหมายถึงการอยู่ในทำเลที่ดีมีสถานที่ตั้งร้านเหมาะสม ลำดับต่อมาคือหลักมงคลสูตรที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติตัวของผู้ประกอบการค้า คือหลักมงคลสูตรการทำบุญไว้ก่อน การตั้งตนไว้ชอบ ความหมายทางการค้าคือการวางตัวที่ดี ลำดับต่อมาคือหลักมงคลสูตร มีพหูสูต มีศิลปะ ความหมายคือการมีความรู้ดีทางการค้า ลำดับต่อมาคือหลักมงคลสูตร การมีวินัย มีวาจาสุภาษิต ความหมายทางการค้าคือการมีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี ลำดับต่อมาคือหลักมงคลสูตรการสงเคราะห์บิดามารดา การสงเคราะห์บุตร การสงเคราะห์ภรรยาหรือสามี การทำงานไม่อากูล ความหมายทางการค้า คือนักการค้าที่ดีควรมีครอบครัวที่ดีหากครอบครัวแตกแยกมีปัญหาจะส่งผลกระทบต่อกิจการค้าได้ เช่น เกิดการทะเลาะเบาะแว้งกันจนกระทั่งเกิดการฟ้องร้องหรือทำร้ายร่างกาย รวมถึงการทำงานด้วยความขยันไม่อู้งานจนเกิดงานที่คั่งค้าง ลำดับต่อมาคือหลักมงคลสูตร การให้ทาน ประพฤติธรรมจริยา การสงเคราะห์ญาติ ทำงานไม่มีโทษ การละเว้นจากบาปใน ความหมายทางการค้าคือการมีความสัมพันธ์ที่ดี แสดงถึงการเอื้ออาทรต่อส่วนรวมคือมีความใส่ใจในผลประโยชน์ต่อสังคม ลำดับต่อมาคือหลักมงคลสูตร ละเว้นสิ่งเสพติด ความไม่ประมาทในธรรม คือภาพรวมของศีล ความหมายทางการค้าคือการเว้นสิ่งที่ไม่ดี ละเว้นความชั่ว ต่อมาคือหลักมงคลสูตร ความไม่ประมาทในธรรม ความเคารพ ความถ่อมตน ความสันโดษ มีความกตัญญู ซึ่งความไม่ประมาทในธรรมคือการไม่ลืมธรรมะ ไม่ลืมความถูกต้อง ไม่ลืมความเป็นจริง แสดงถึงลักษณะของธรรมะหรือคุณธรรม ต่อมาคือหลักมงคลสูตรลักษณะของการศึกษา การฟังธรรม ความอดทน ความว่าง่าย การคบสมณะ การสนทนาธรรม หลักมงคลสูตรนี้เนื้อหาสำคัญคือการศึกษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งการศึกษาธรรมมะ หมายถึงธรรมชาติที่มีประโยชน์ต่อชีวิตทางโลกที่จะทำให้การค้าประสบความสำเร็จคือมงคลสูตรข้อที่ 1-30 สามารถนำมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาเป็นความเจริญก้าวหน้าประสบความสำเร็จในทางโลกได้ โดยการใช้คำสอนในหลักมงคลสูตร สามารถปรับเข้าได้กับทุกเพศทุกวัย

นำไปพัฒนาคุณภาพชีวิตได้ใน 3 ระดับ เริ่มแต่ปฐมวัย เป็นวัยที่ยังต้องศึกษาหาความรู้ใส่ตัว เตรียมความพร้อมที่จะสร้างอนาคตมัชฌิมวัย เป็นวัยที่ต้องรับผิดชอบต่อตนเองและครอบครัวให้มีความปึนอยู่ที่ดีมีความสุข และปัจฉิมวัย เป็นวัยที่ต้องสะสมบุญทานด้วยการแสวงหาอริยทรัพย์ใส่ตัวเพื่อเป็นเสบียงเดินทางสู่ความสุขทั้งในภพนี้ภพหน้า (พระมหาพิเชษฎ์ จตฺตมโล, 2559 : 19)

5.1.3 วิเคราะห์การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

หลักมงคลสูตรในทางโลกียะ ข้อที่ 1-30 มงคลสูตรเหล่านี้สามารถสรุปเป็นหลักการที่สำคัญ 5 ประการ คือ 1.หลักทำเลที่ดี 2. หลักความพร้อมของตนเองในการทำการค้า คือ การวางตัวไว้ดี มีความรู้ดี มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีครอบครัวดี 3. ใส่ใจสังคม 4. มีศีลธรรม และมงคลสูตรลำดับท้าย คือ 5. หลักการศึกษาสิ่งที่ดีมีประโยชน์ ดังนั้น การทำการค้าที่ดีตามหลักมงคลสูตรนั้นควรจะประกอบด้วยหลักการที่สำคัญ 5 หลัก คือ 1. มีทำเลที่ดี 2. มีความพร้อมในตัวผู้ประกอบการ 3. ใส่ใจสังคม 4. มีศีลธรรม 5. สนใจหรือใส่ใจศึกษาธรรมะ การทำการค้าจึงจะมีความมั่นคง กล่าวคือการทำการค้าควรตั้งอยู่บนพื้นฐานของศีลธรรม เมื่อนำมาประยุกต์ใช้กับหลักกลยุทธ์การตลาด 7Ps สรุปเป็นหลักการแนวคิดเพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าได้ ดังนี้ 1.หลักการมีทำเลที่ดี 2. หลักการความพร้อมของผู้ประกอบการ เรียกว่ามีวางตัวดี มีความรู้ดี มนุษยสัมพันธ์ดี มีครอบครัวที่ดี 3.หลักการใส่ใจต่อสังคม เช่น ไม่ค้าขายสิ่งที่ผิดกฎหมาย ไม่ค้าขายกำไรเกินควร มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า 4. หลักการมีศีลธรรม ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญของ 3 หลักการแรก เนื่องด้วยหากไม่มีศีลธรรม หลักการทั้ง 3 ข้อแรกจะเป็นไปได้ยาก ซึ่งที่มาของทั้ง 4 หลักการข้างต้นคือหลักการศึกษาหาความรู้ที่ดีมีประโยชน์นั่นเอง

5.2 ข้อเสนอแนะ

ในการวิจัยนี้ ได้กล่าวถึงหลักมงคลสูตรที่สอดคล้องกับหลักกลยุทธ์ทางการตลาด 7Ps มาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางการค้า ในการวิจัยครั้งนี้ยังมีเนื้อหาที่สามารถศึกษาวิจัยได้อีกหลายประเด็น โดยผู้วิจัยขอเสนอแนะแนวทางเชิงนโยบายและเพื่อทำการไว้ดังนี้

5.2.1. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1) การเริ่มทำธุรกิจการค้าสิ่งที่ต้องคำนึงถึงคือการมีพื้นฐานที่มั่นคงและพัฒนาไปยังจุดที่สูงขึ้นได้ จึงควรศึกษาแนวทางในการเริ่มต้นอย่างมีข้อมูลความรู้อย่างเป็นรูปธรรม

2) รากฐานสำคัญที่จะทำให้การค้าตอบสนองต่อความต้องการผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพต้องพิจารณาปัญหาที่เกิดขึ้นขึ้นว่าควรปรับปรุงส่วนใดเพื่อคิดหาวิธีแก้ไขปัญหาเหล่านั้นอย่างมีหลักการและสามารถวัดผลได้

3) หลักการประยุกต์ใช้กลยุทธ์การตลาด 7Ps ต้องนำมาปรับใช้ให้เข้ากับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในปัจจุบันอย่างชำนาญและเข้าใจในหลักการอย่างถ่องแท้ผลสำเร็จย่อมขึ้นอยู่กับผู้ปฏิบัติเอง

ที่สามารถทำได้อย่างเคร่งครัดหรือไม่ หากปฏิบัติได้ครบถ้วนสม่ำเสมอย่อมประสบความสำเร็จตามที่ตั้งเป้าหมายไว้

5.2.2 ข้อเสนอแนะเพื่องานวิจัย

1) ศึกษาวิเคราะห์หลักธรรมทางพระพุทธศาสนาในการส่งเสริมความเข้มแข็งด้านจิตใจเพื่อโน้มน้าวให้ผู้ทำการค้านำหลักธรรมมาประยุกต์ใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคง

2) ศึกษาวิเคราะห์กลยุทธ์การตลาดในการพัฒนาธุรกิจการค้าตามยุคการตลาด 5.0 ที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจออนไลน์

3) ศึกษาวิเคราะห์การใช้เทคโนโลยีเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นเพื่อตอบโจทย์ผู้บริโภคที่เกิดและเติบโตมาพร้อมกับเทคโนโลยีสมัยใหม่

บรรณานุกรม

1. ภาษาไทย

ข้อมูลปฐมภูมิ

มหามกุฏราชวิทยาลัย. (2557). *พระไตรปิฎกฉบับภาษาไทย พร้อมอรรถกถา.* (พิมพ์ครั้งที่ 8). *(ชุด 91 เล่ม). พระไตรปิฎก อรรถกถาแปล ฉบับครบรอบ 200 ปี แห่งราชวงศ์จักรี กรุงรัตนโกสินทร์ พุทธศักราช 2525*). กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหามกุฏราชวิทยาลัย.

. ข้อมูลทุติยภูมิ

1) หนังสือทั่วไป

ปิ่น มุทุกันต์. (2535). *มงคลชีวิต ภาค 1.* (พิมพ์ครั้งที่ 1). นครปฐม: มหามกุฏราชวิทยาลัย.

_____. (2535). *มงคลชีวิต ภาค 2*, (พิมพ์ครั้งที่ 1). นครปฐม: มหามกุฏราชวิทยาลัย.

_____. (2535). *มงคลชีวิต ภาค 3*, (พิมพ์ครั้งที่ 1). นครปฐม: มหามกุฏราชวิทยาลัย.

พระมหาธิติพงศ์ อุตฺตมปญฺโญ. (2563). *มังคลัตถทีปนีแปล ภาค 1 เล่ม 1.* (พิมพ์ครั้งที่ 1), กรุงเทพฯ: สหมิตรพัฒนาการพิมพ์.

_____. (2563). *มังคลัตถทีปนีแปล ภาค 1 เล่ม 2.* (พิมพ์ครั้งที่ 1), กรุงเทพฯ: สหมิตรพัฒนาการพิมพ์.

_____. *(2563). มังคลัตถทีปนีแปล ภาค 1 เล่ม 3.* (พิมพ์ครั้งที่ 1), กรุงเทพฯ: สหมิตรพัฒนาการพิมพ์.

พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต). (2538). พจนานุกรมพุทธศาสน์ ฉบับประมวลศัพท์. กรุงเทพมหานคร: บริษัท เอส. อาร์. พริ้นติ้งแมสโปรดักส์ จำกัด.

พระมหาสมชาย ฐานวุฑโฒ. (2547). *มงคลชีวิต 38 ประการมงคลชีวิต 38 ประการ ฉบับทางก้าวหน้า.* ปทุมธานี: ฐานการพิมพ์.

มหาวิทยาลัยธรรมกาย แคลิฟอร์เนีย. (2550). *สูตรสำเร็จการพัฒนาตนเอง.* ปทุมธานี: ชมรมประสานงาน DOU.

สิริคุตฺโต ภิกฺขุ. (2558). *มงคล 38 ประการ*, (พิมพ์ครั้งที่ 2). สมุทรปราการ: แคนนา กราฟฟิก.

สืบชาติ อันทะไชย. (2560). *หลักการตลาด (Principles of Marketing).* กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์,

2) บทความ

กฤดิธฤต ทองสิน. (2564,27 พฤษภาคม). ระบบทันเวลาพอดี “Just in time”. *วารสารวิศวกรรมศาสตร์และเทคโนโลยีอุตสาหกรรม. มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา.* 1-2.

คมทัศน์ ทัศวา. (2563). สมการโครงสร้างการวิเคราะห์อิทธิพลเชิงสาเหตุของจริยธรรมของผู้ขายและความเชื่อของลูกค้าต่อความภักดีของผู้ซื้อสินค้าออนไลน์บนเฟซบุ๊ก. *วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี*, *12*(1). (มกราคม-มิถุนายน), 220-222.

จรรย์จารี ธรรมา. (2560). ธรรมโมโลยี-การตลาด: พุทธศาสนากับงานบริหารการตลาด. *สุทธิปริทัศน์ฉบับพิเศษ*, 268.

ชูชาติ สุทธะ. (2562). กระบวนการพัฒนาชีวิตเชิงพุทธบูรณาการ, *วารสารสังคมศาสตร์วิชาการมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, 12 (*1). (มกราคม-เมษายน), 165-166.

ณฐวัฒน์ คณารักสมบัติ. (2560). 4 P’s กับ 4 C’s และ CRM วิวัฒนาการจากอดีตสู่ปัจจุบันจากมุมมองของผู้ผลิตมาสู่การมุ่งเน้นที่มุมมองของผู้บริโภค. *วารสารปัญญาภิวัฒน, 9*(2). (พฤษภาคม – สิงหาคม), 280-288.

ณัฐธีร์ คีรีกมลพัฒน์, (2561). การศึกษาแนวทางการใช้วาจาเชิงพุทธเพื่อส่งเสริมการค้าขาย. *วารสารบัณฑิตศึกษา, 15*(68), (มกราคม – มีนาคม), 195.

ธีร์ ชาติภูธร. (2561). การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการที่มีผลตอการตัดสินใจซื้อโทรศัพท์มือถือแอปเปิ้ล รุ่นไอโฟน ของกลุ่มเจเนอเรชั่นวาย ในเขตเทศบาลนครนครราชสีมา, *การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ (ครั้งที่ 2): GRADUATE SCHOOL CONFERENCE 2018.*

นิชาภา วงศ์สำแดง. (2564). แนวทางการเพิ่มยอดขายธุรกิจร้านค้าออนไลน์โดยประยุกต์ใช้สุนทรียสาธุกกรณีศึกษา ร้าน doyoulike. *วารสารรวิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มข, 14* (2), (กรกฎาคม – ธันวาคม), 72.

พนัทเทพ ณ นครและกมลาศ ภูวชนาธิพงศ์. (2563). การศึกษาคุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จและมีความสุขตามหลักพุทธจิตวิทยา. *วารสาร มจร.มนุษยศาสตร์ปริทรรศน์, 6*(1), (มกราคม – มิถุนายน), 123-124.

พระมหาพิเชษฎ์ จตฺตมโล. (2559)**.** การศึกษาเชิงวิเคราะห์การพัฒนาคุณภาพชีวิตตามหลักคำสอนในมงคลสูตร, *วารสารพุทธมัคค์ ศูนย์วิจัยธรรมศึกษา สำนักเรียนวัดอาวุธวิกสิตารา, 1*(2), (กรกฎาคม-ธันวาคม), 19.

พลสรรค์ สิริเดชนนท์. (2561). ความมั่นคงของมนุษย์ตามแนวพระพุทธศาสนา. *วารสารพิฆเนศวร์สาร* , *14*(2), (กรกฎาคม – ธันวาคม), 162.

วิชุดา สาธิตพร. (2559). ความมั่นคงไทย ความท้าทายในอนาคต, *สถาบันพระปกเกล้า,* (มกราคม – เมษายน), 9.

สมิทธิพล เนตรนิมิตร. (2560). มังคลัตถทีปนี : แนวทางการดำรงอยู่แห่งชีวิตที่ยั่งยืน, *สารนิพนธ์พุทธศาสตรบัณฑิต*, (ประจำปี 2560), บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย. 85-101.

อำพล บุดดาสาร. (2561). การประยุกต์หลักมงคลชีวิต 38 ประการเพื่อการดำเนินชีวิตในสังคมไทย, *วารสารมหาจุฬาวิชาการ*, 5(ฉบับพิเศษ), 97-109.

3) วิทยานิพนธ์ /สารนิพนธ์ และงานวิจัย

กรรณิการ์ เนาวแสงศรี. (2560). *กลยุทธ์การขายที่เน้นทางด้านพนักงานขายของทฤษฎีการขายไอดาสที่ส่งผลต่อผู้บริโภคที่ตัดสินใจซื้อทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นของโครงการหมู่บ้านวราพร ตำบลบ้านบ่อ ในจังหวัดสมุทรสาคร.* การค้นคว้าอิสระมหาบัณฑิต, สาขาบริหารธุรกิจ, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

กฤษลักษณ์ ชุ่มดอกไพร. (2564). *ปัจจัยส่วนผสมทางการตลาด 7P'sที่ส่งผลต่อความพึงพอใจในการใช้บริการศูนย์การค้า ดองกิมอลล์ ทองหล่อ*. สารนิพนธ์มหาบัณฑิต, สาขาวิชาการจัดการบริหารธุรกิจเพื่อสังคม, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

ณัฐกฤตา วงศ์พัฒนานิวาศ. (2558). *การศึกษาปัจจัยที่มีผลเชิงบวกต่อความอดทนของพนักงานที่มีต่อลูกค้าประกันที่ให้ข้อมูลไม่ครบถ้วน : กรณีศึกษาบริษัทนายหน้าประกัน A ในเขตกรุงเทพมหานคร.* การค้นคว้าอิสระมหาบัณฑิต, สาขาบริหารธุรกิจ, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

นเรศ วิโรจน์เมฆาวณิชย์. (2564). *อิทธิพลของคุณภาพสินค้า การส่งเสริมการขาย และการรับรู้ด้านราคา ที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อรองเท้าไนกี้ ของลูกค้าจากร้าน Nike Outlet Outlet สาขา Siam Premium Outlet.* ค้นคว้าอิสระมหาบัณฑิต, สาขาบริหารธุรกิจ, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

พระครูสุสีลสถาพร. (2561). *การบูรณาการหลักธรรมมงคลสูตรเป็นฐานการพัฒนาตน.* วิทยานิพนธ์ปริญญาพุทธศาสตร์มหาบัณฑิต, สาขาวิชาพระพุทธศาสนา, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.

วีรดา ศานติวงษ์การ. (2561). *ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด (7P's) ที่มีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้า ในการซื้อผลิตภัณฑ์จาก ร้านขายยา เดอะฟาร์มา ในกรุงเทพมหานคร.* สารนิพนธ์การจัดการมหาบัณฑิต, สาขาการจัดการ, วิทยาลัยการจัดการ, มหาวิทยาลัยมหิดล.

ศุภิชญา สุทธินิติวงศ์. (2560). *ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภคในร้านขายยาเชนสโตร์ กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์อาหารสูตรครบถ้วน เอนชัวร์*, สารนิพนธ์การจัดการมหาบัณฑิต, สาขาการจัดการ, วิทยาลัยการจัดการ, มหาวิทยาลัยมหิดล.

สาริศา สุปิงคลัด. (2560). *พื้นที่จัดเรียงพิเศษและอุปกรณ์ส่งเสริมการขาย ณ จุดซื้อ ต่อการตัดสินใจซื้อ ไฮเตอร์ คัลเลอร์ ในไฮเปอร์มาเก็ต*, สารนิพนธ์การจัดการมหาบัณฑิต, สาขาการจัดการ, วิทยาลัยการจัดการ, มหาวิทยาลัยมหิดล.

สิรภัทร พุตติ. (2562). *การศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อพฤติกรรมการเลือกใช้บริการร้านค้าปลีกสมัยใหม่ของประชาชน ในอำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี*. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, สาขาวิชาบริหารธุรกิจ, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยศิลปากร.

3) เอกสารสารสนเทศอิเล็กทรอนิกส์

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. (2558). *คู่มือเริ่มต้นธุรกิจอย่างมีทิศทาง*. สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จาก https://issuu.com/osk115.

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2563). *เครื่องมือทางการตลาด 4P*. สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จาก https://www.dip.go.th/en/category/2020-05-23-11-52-18/2020-10-08-11-06-55.

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2564). *หน้าที่ของผู้จัดการฝ่ายตลาดและขาย.* สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จาก https://www.dip.go.th/th/category/2020-05-26-18-47-51/2021-11-24-15-39-21.

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2565). *สร้างแบรนด์ดี มีชัยไปกว่าครึ่ง.* สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จาก https://www.dip.go.th/th/category/2020-05-23-11-52-18/2022-11-29-11-16-40.

พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน. (2556). *ความหมายมงคล 38 ประการ.* สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จาก <https://dictionary.orst.go.th/

_____. (2556). *ความหมายมงคล.* สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จาก <https://dictionary.orst.go.th/

ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์. (2566). *มาตรา 453. สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2566, จาก https://www.legardy.com/thai-law/civil-commercial/civil-and-commercial-section453.*

ลักษณ์นารา พักตร์เพียงจันทร์. (2562). *ฟิลิป คอตเลอร์ บิดาแห่งการตลาดยุคใหม่ชี้ ธุรกิจต้องมีศักยภาพที่จะสร้างสังคม ไม่ใช่แค่ “กำไร”. สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565,* จาก https://thestandard.co/world-marketing-summit-asia-2019/

ศูนย์การศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัยอำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง. (2562). *หลักสูตรรายวิชา ช่องทางการขยายอาชีพ รหัส อช 31001 โดยวราจันทร์ ศรีวรรณบุตร.* สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จากhttps://sites.google.com/dei.ac.th/op31001lp/

ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ. (2561). *กลยุทธ์ราคามีมากกว่าส่วนลด. โดย ศ.วิทวัส รุ่งเรืองผล ภาควิชาการตลาด มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.* สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จาก https://www.sbdc.co.th/knowledge/article/167/

_____. (2561). *การสร้างตราสินค้า.* สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จาก https://www.dip.go.th/th/category/2020-05-23-11-52-18/2020-10-08-09-25-02

_____. (2561). *การบริหารความต้องการลูกค้า.* สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จาก https://www.dip.go.th/th/category/2020-05-23-11-52-18/2020-10-08-10-06-59.

ศูนย์วิจัยและสนับสนุนเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน. (2565). *ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับ SDGs.* สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จาก https://www.sdgmove.com/intro-to-sdgs/

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์. (2566). *ความยั่งยืน หรือ การพัฒนาที่ยั่งยืน โดย ดร.พรพรหม สุธาทร.* สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จาก https://nida.ac.th/what-is-sustainability/

_____. (2566). *ความยั่งยืน และ ESG ความหมายและความสำคัญต่อธุรกิจและองค์กร ตอนที่ 1 โดย ดร.พรพรหม สุธาทร.* สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จาก https://nida.ac.th/what-is-sustainability/

_____. (2566). *ความยั่งยืน และ ESG ความหมายและความสำคัญต่อธุรกิจและองค์กร ตอนที่ 2 โดย ดร.พรพรหม สุธาทร.* สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จาก https://nida.ac.th/three-sustainability/

_____. (2566). *ความยั่งยืน และ ESG ความหมายและความสำคัญต่อธุรกิจและองค์กร ตอนที่ 3 โดย ดร.พรพรหม สุธาทร.* สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จาก https://nida.ac.th/esg-business-company/

สมเด็จพระมหาวีรวงศ์ (พิมพ์). (2440- 2517). *มงคลยอดชีวิต.* สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จาก https://archive.org/details/unset00002440_v6k1.

สำนักงานสภานโยบายการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ (สอวช.). (2564). *SDGs คืออะไร มารู้จัก 5 เป้าหมายแรกจากมิติสังคม.* สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จาก https://www.nxpo.or.th/th/8081/

สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2559). *การพัฒนาที่ยั่งยืน.* สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จาก https://sdgs.nesdc.go.th/

สำนักนายกรัฐมนตรี. (2560). *แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 พ.ศ. 2560 – 2564.* สืบค้นเมื่อ 9 ธันวาคม 2565, จาก <https://www.nesdc.go.th/ewt_news.php?nid=6420&filename=develop_issue.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
รายนามผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือ

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือ

1. พระมหาบุญศรี ญาณวุฑฺโฒ, ผศ.ดร.

ตำแหน่งปัจจุบัน - อาจารย์ประจำ สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

2. ดร.กฤตสุชิน พลเสน

ตำแหน่งปัจจุบัน - อาจารย์ประจำหลักสูตร สาขาวิชาพุทธศาสนาและปรัชญา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

3. ดร.สันติราษฎร์ พวงมลิ

ตำแหน่งปัจจุบัน - อาจารย์ประจำ สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

4. ดร.ศรัณย์ มะกรูดอินทร์

ตำแหน่งปัจจุบัน - อาจารย์ประจำ สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

5. ดร.ชมพูนุช ช้างเจริญ

ตำแหน่งปัจจุบัน - อาจารย์ประจำ สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

ภาคผนวก ข
หนังสือขอความอนุเคราะห์เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือ

บันทึกข้อความ

ส่วนงาน บัณฑิตวิทยาลัย โทร. ๑๐๕๙-๑๐๖๓

ที่ อว ๗๙๐๕/ว ๐๒๗๙ **วันที่** ๓๐ พฤษภาคม ๒๕๖๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือวิจัย (IOC)

กราบเรียน/เจริญพร พระครูวินัยธร ขุนศรี ญาณวุฑฺโฒ , ผศ.ดร.

ด้วย นางสาวอนุสรณ์ สอนตน เลขทะเบียนนักศึกษา ๖๔๒๐๑๕๐๑๓๒๐๒๐ นักศึกษาหลักสูตรศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา (BUDDHIST STUDIES) ของ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์เรื่อง "การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร (PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES)" มีความประสงค์จะขอให้ท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจสอบเครื่องมือวิจัย (IOC) ในฐานะที่เป็นผู้ทรงคุณวุฒิด้านการศึกษา เพื่อเก็บข้อมูลในการเขียนวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย จึงกราบเรียน/เจริญพรมายังท่านเพื่อขอความอนุเคราะห์ในการตรวจสอบเครื่องมือวิจัย (IOC) ดังกล่าว ให้นักศึกษาเพื่อเก็บข้อมูลเขียนงานวิทยานิพนธ์ต่อไป สำหรับวันและเวลานักศึกษาจะเป็นผู้ไปติดต่อกับท่านด้วยตนเอง

จึงกราบเรียน/เจริญพรมาเพื่อขอความอนุเคราะห์

(พระสุทธิสารเมธี, ผศ.ดร.)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บันทึกข้อความ

ส่วนงาน บัณฑิตวิทยาลัย โทร. ๑๐๕๙-๑๐๖๓

ที่ อว ๗๙๐๕/ว ๐๒๗๙ **วันที่** ๓๐ พฤษภาคม ๒๕๖๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือวิจัย (IOC)

กราบเรียน/เจริญพร ดร. กฤตสุชิน พลเสน

ด้วย นางสาวอนุสรณ์ สอนตน เลขทะเบียนนักศึกษา ๖๔๒๐๑๕๐๑๓๒๐๒๐ นักศึกษาหลักสูตรศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา (BUDDHIST STUDIES) ของ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์เรื่อง “การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร (PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES)” มีความประสงค์จะขอให้ท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจสอบเครื่องมือวิจัย (IOC) ในฐานะที่เป็นผู้ทรงคุณวุฒิด้านการศึกษา เพื่อเก็บข้อมูลในการเขียนวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย จึงกราบเรียน/เจริญพรมายังท่านเพื่อขอความอนุเคราะห์ในการตรวจสอบเครื่องมือวิจัย (IOC) ดังกล่าว ให้นักศึกษาเพื่อเก็บข้อมูลเขียนงานวิทยานิพนธ์ต่อไป สำหรับวันและเวลานักศึกษาจะเป็นผู้ไปติดต่อกับท่านด้วยตนเอง

จึงกราบเรียน/เจริญพรมาเพื่อขอความอนุเคราะห์

(พระสุทธิสารเมธี, ผศ.ดร.)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย



บันทึกข้อความ

ส่วนงาน บัณฑิตวิทยาลัย โทร. ๑๐๕๙-๑๐๖๓

ที่ อว ๗๙๐๕/ว ๐๒๗๙ **วันที่** ๓๐ พฤษภาคม ๒๕๖๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือวิจัย (IOC)

กราบเรียน/เจริญพร ดร. สันติราษฎร์ พวงมณี

ด้วย นางสาวอนุสรณ์ สอนตน เลขทะเบียนนักศึกษา ๖๔๒๐๑๕๐๑๓๒๐๒๐ นักศึกษาหลักสูตรศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา (BUDDHIST STUDIES) ของ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์เรื่อง "การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร (PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES)" มีความประสงค์จะขอให้ท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจสอบเครื่องมือวิจัย (IOC) ในฐานะที่เป็นผู้ทรงคุณวุฒิด้านการศึกษา เพื่อเก็บข้อมูลในการเขียนวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย จึงกราบเรียน/เจริญพรมายังท่านเพื่อขอความอนุเคราะห์ในการตรวจสอบเครื่องมือวิจัย (IOC) ดังกล่าว ให้นักศึกษาเพื่อเก็บข้อมูลเขียนงานวิทยานิพนธ์ต่อไป สำหรับวันและเวลานักศึกษาจะเป็นผู้ไปติดต่อกับท่านด้วยตนเอง

จึงกราบเรียน/เจริญพรมาเพื่อขอความอนุเคราะห์

(พระสุทธิสารเมธี, ผศ.ดร.)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ด้วยความยินดี
(ดร.สันติราษฎร์ พวงมณี)
๒๖ มิ.ย. ๖๖

บันทึกข้อความ

ส่วนงาน บัณฑิตวิทยาลัย โทร. ๑๐๕๙-๑๐๖๓

ที่ อว ๗๙๐๕/ว ๐๒๗๙ **วันที่** ๓๐ พฤษภาคม ๒๕๖๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือวิจัย (IOC)

กราบเรียน/เจริญพร ผศ. ศรัณย์ มะกรูดอินทร์

ด้วย นางสาวอนุสรณ์ สอนตน เลขทะเบียนนักศึกษา ๖๔๒๐๑๕๐๑๓๒๐๒๐ นักศึกษาหลักสูตรศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา (BUDDHIST STUDIES) ของ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์เรื่อง "การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร (PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES)" มีความประสงค์จะขอให้ท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจสอบเครื่องมือวิจัย (IOC) ในฐานะที่เป็นผู้ทรงคุณวุฒิด้านการศึกษา เพื่อเก็บข้อมูลในการเขียนวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย จึงกราบเรียน/เจริญพรมายังท่านเพื่อขอความอนุเคราะห์ในการตรวจสอบเครื่องมือวิจัย (IOC) ดังกล่าว ให้นักศึกษาเพื่อเก็บข้อมูลเขียนงานวิทยานิพนธ์ต่อไป สำหรับวันและเวลานักศึกษาจะเป็นผู้ไปติดต่อกับท่านด้วยตนเอง

จึงกราบเรียน/เจริญพรมาเพื่อขอความอนุเคราะห์

(พระสุทธิสารเมธี, ผศ.ดร.)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ผ่านการพิจารณาเรียบร้อยแล้ว

บันทึกข้อความ

ส่วนงาน บัณฑิตวิทยาลัย โทร. ๑๐๕๙-๑๐๖๓

ที่ อว ๗๙๐๕/ว ๐๒๗๙ **วันที่** ๓๐ พฤษภาคม ๒๕๖๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือวิจัย (IOC)

กราบเรียน/เจริญพร ดร. ชมพูนุช ช้างเจริญ

ด้วย นางสาวอนุสรณ์ สอนตน เลขทะเบียนนักศึกษา ๖๔๒๐๑๕๐๑๓๒๐๒๐ นักศึกษาหลักสูตรศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา (BUDDHIST STUDIES) ของ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์เรื่อง "การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร (PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES)" มีความประสงค์จะขอให้ท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจสอบเครื่องมือวิจัย (IOC) ในฐานะที่เป็นผู้ทรงคุณวุฒิด้านการศึกษา เพื่อเก็บข้อมูลในการเขียนวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย จึงกราบเรียน/เจริญพรมายังท่านเพื่อขอความอนุเคราะห์ในการตรวจสอบเครื่องมือวิจัย (IOC) ดังกล่าว ให้นักศึกษาเพื่อเก็บข้อมูลเขียนงานวิทยานิพนธ์ต่อไป สำหรับวันและเวลานักศึกษาจะเป็นผู้ไปติดต่อกับท่านด้วยตนเอง

จึงกราบเรียน/เจริญพรมาเพื่อขอความอนุเคราะห์

(พระสุทธิสารเมธี, ผศ.ดร.)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ตรวจสอบเรียบร้อย
ดร.
ดร. ชมพูนุช ช้างเจริญ

ภาคผนวก ค
แบบสัมภาษณ์เพื่อการวิจัย



แบบสัมภาษณ์

วิทยานิพนธ์เรื่อง

การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

คำชี้แจง

ขอความกรุณาให้สัมภาษณ์ตามความเป็นจริง หรือตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด ข้อมูลที่ได้ทั้งหมดจะปกปิดเป็นความลับ แต่จะนำไปวิเคราะห์ เพื่อนำผลการวิจัยไปแก้ไขปรับปรุงในส่วนที่เกี่ยวกับการประยุกต์ใช้หลักมงคลสูตรเพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงในวิทยานิพนธ์เล่มนี้ให้ดียิ่งขึ้นต่อไป

แบบสัมภาษณ์แบ่งออกเป็น 3 ตอน คือ

ตอนที่ 1

1.1 ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ให้แบบสัมภาษณ์ ด้วยการกรอกข้อความลงในช่องว่างตามความเป็นจริงเท่าที่สามารถเปิดเผยได้

1.2 การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

ตอนที่ 2 การประยุกต์ใช้หลักมงคลสูตรเพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคง

ตอนที่ 3 การประยุกต์ใช้หลักมงคลสูตรที่สอดคล้องกับกลยุทธ์ 7Ps เพื่อส่งเสริมการค้าให้มั่นคง

ตอนที่ 1

1.1 ข้อมูลบุคคลของผู้ให้สัมภาษณ์

ชื่อ.....นามสกุล.....

อาชีพ.....การศึกษา.....

ที่อยู่ปัจจุบัน บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....ถนน.....

ตำบล.....เขต.....จังหวัด.....

รหัสไปรษณีย์.....โทร.....

1.2 การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

1. ท่านคิดว่า อะไรคือความมั่นคงทางการค้า

.....

.....

.....

.....

.....

2. ท่านคิดว่าหลักมงคลสูตรในพระพุทธศาสนาสร้างความมั่นคงทางการค้าได้หรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

.....

ตอนที่ 2 การประยุกต์ใช้หลักมงคลสูตรเพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคง

1. ท่านคิดว่า การใช้หลักมงคลสูตร **ข้อที่ 4 “ปฏิรูปเทสวาโส จ” (ถิ่นที่เหมาะสม)** คือ เลือกทำเลที่ตั้งในการประกอบอาชีพที่มีสภาพแวดล้อมที่ดีมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้หรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. ท่านคิดว่า การใช้หลักมงคลสูตร **ข้อที่ 1 “อเสวนา จ พาลานำ” (การไม่คบคนพาล) ข้อที่ 2 “ปณฺฑิตานญฺจ เสวนา” (คบบัณฑิต)** คือ การมีกัลยาณมิตร รู้จักกำหนดเลือกคบบุคคลหรือกัลยาณมิตรที่ดีชักชวนแนะนำสิ่งที่เป็นประโยชน์ และ **ข้อที่ 6 “อตฺตสมฺมาปณิธิ จ” (การตั้งตนไว้ชอบ)** คือ การตั้งเป้าหมายชีวิตที่ถูกต้องด้วยความซื่อสัตย์สุจริตเพื่อบรรลุเป้าหมาย นำมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมให้การค้ามีความมั่นคงได้หรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. ท่านคิดว่า การใช้หลักมงคลสูตร **ข้อที่** 7 **“พาหุสจฺจญฺจ” (ความเป็นพหูสูต)** คือ การฝึกฝนตนเองและใฝ่หาความรู้เพื่อให้เป็นคนที่ "ฉลาดรู้" ในสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อการค้าขาย และ **ข้อที่ 8 “สิปฺปญฺจ” (การมีศิลปะ)** คือ การฝึกฝนตนเองและนำความรู้มาปฏิบัติได้อย่างเหมาะสม มีความ "ฉลาดทำ” มาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้หรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. ท่านคิดว่า การใช้หลักมงคลสูตร **ข้อที่ 9 “วินโย จ สุสิกฺขิโต” (การมีวินัย)** คือ การฝึกฝนตนเองให้เป็นคนมีวินัย เคารพกฎหมายระเบียบของหมู่คณะ ควบคุมตนเองให้นำความรู้ความสามารถไปใช้ในทางที่ถูกต้องคือมีความ "ฉลาดใช้" **ข้อที่ 14 “อนากุลา จ กมฺมนฺตา” (การทำงานไม่คั่งค้าง)** คือ การปฏิบัติหน้าที่ของตนเองด้วยความรับผิดชอบให้ประสบผลสำเร็จเพื่อสร้างฐานะให้มั่นคง และ**ข้อที่ 27 “ขนฺตี” (ความอดทน)** คือ อดทนต่อความเจ็บปวดความยากลำบากทางกายและใจรวมถึงอำนาจกิเลส นำมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้หรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. ท่านคิดว่า การใช้หลักมงคลสูตร **ข้อที่ 10 “สุภาสิตา จ ยา วาจา” (วาจาสุภาษิต)** คือ การฝึกฝนตนเองให้มีวาจาสุภาพควบคุมวาจา "ฉลาดพูด" **ข้อที่ 22 “คารโว จ” (ความเคารพ)** คือ ตระหนักรู้ถึงคุณความดีผู้อื่นแสวงหาธรรมะจากผู้มีคุณธรรม และ**ข้อที่ 23 “นิวาโต จ” (ความอ่อนน้อมถ่อมตน)** คือ รู้จักคุณค่าตนเองและน้อมรับความดีจากผู้อื่น นำมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้หรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

-5-

6. ท่านคิดว่า การใช้หลักมงคลสูตร **ข้อที่ 16 “ธมฺมจริยา จ” (ประพฤติธรรม)** การปฏิบัติตามกุศลกรรมบถ 10 คือ

กายกรรม 3 ได้แก่ 1) ไม่ฆ่าหรือทำลายชีวิตผู้อื่น 2) ไม่ลักขโมยหรือยึดเอาทรัพย์ของผู้อื่น 3) ไม่ประพฤติผิดในกาม

วจีกรรม 4 ได้แก่ 1) ไม่พูดเท็จ 2) ไม่พูดส่อเสียด 3) ไม่พูดคำหยาบ 4) ไม่พูดเพ้อเจ้อ

มโนกรรม 3 ได้แก่ 1) ไม่โลภอยากได้ 2) ไม่คิดพยาบาทปองร้าย 3) เห็นชอบตามธรรม นำมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้หรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

7. ท่านคิดว่า การใช้หลักมงคลสูตร **ข้อที่18 “อนวชฺชานิ กมฺมานิ” (งานไม่มีโทษ)** คือ การทำงานที่สุจริตและเป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม นำมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้หรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

-6-

ตอนที่ 3 การประยุกต์ใช้หลักมงคลสูตรที่สอดคล้องกับกลยุทธ์ 7Ps เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคง

1. ท่านคิดว่า การใช้หลักมงคลสูตร **ข้อที่ 4 “ปฏิรูปเทสวาโส จ” ถิ่นที่เหมาะสม** คือ เลือกทำเลที่ตั้งในการประกอบอาชีพที่มีสภาพแวดล้อมที่ดี มีความสอดคล้องกับกลยุทธ์ **7Ps (Place) ด้านทำเลที่ตั้งและช่องทางการจำหน่าย** หรือไม่ และนำมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้หรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. ท่านคิดว่า การใช้หลักมงคลสูตร **ข้อที่ 1 “อเสวนา จ พาลานำ” (การไม่คบคนพาล) ข้อที่ 2 “ปณฺฑิตานญฺจ เสวนา” (คบบัณฑิต)** คือ การมีกัลยาณมิตร รู้จักกำหนดเลือกคบบุคคลหรือกัลยาณมิตรที่ดีชักชวนแนะนำสิ่งที่เป็นประโยชน์ และ **ข้อที่ 6 “อตฺตสมฺมาปณิธิ จ” (การตั้งตนไว้ชอบ)** คือ การตั้งเป้าหมายชีวิตที่ถูกต้องด้วยความซื่อสัตย์สุจริตเพื่อบรรลุเป้าหมาย มีความสอดคล้องกับกลยุทธ์ **7Ps (People) ด้านบุคคล** หรือไม่ และนำมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมให้การค้ามีความมั่นคงได้หรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. ท่านคิดว่า การใช้หลักมงคลสูตร **ข้อที่ 7 “พาหุสจฺจญฺจ” (ความเป็นพหูสูต)** คือ การฝึกฝนตนเองและใฝ่หาความรู้เพื่อให้เป็นคนที่ "ฉลาดรู้" ในสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อการค้าขาย และ**ข้อที่ 8 “สิปฺปญฺจ” (การมีศิลปะ)** คือ การฝึกฝนตนเองและนำความรู้มาปฏิบัติได้อย่างเหมาะสม มีความ "ฉลาดทำ” มีความสอดคล้องกับกลยุทธ์ **7Ps (Promotion) ด้านการส่งเสริมการขาย** หรือไม่ และนำมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้หรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. ท่านคิดว่า การใช้หลักมงคลสูตร **ข้อที่ 9 “วินโย จ สุสิกฺขิโต” (การมีวินัย)** คือ การฝึกฝนตนเองให้เป็นคนมีวินัย เคารพกฎหมายระเบียบของหมู่คณะ ควบคุมตนเองให้นำความรู้ความสามารถไปใช้ในทางที่ถูกต้องคือมีความ "ฉลาดใช้" **ข้อที่ 14 “อนากุลา จ กมฺมนฺตา” (การทำงานไม่คั่งค้าง)** คือ การปฏิบัติหน้าที่ของตนเองด้วยความรับผิดชอบให้ประสบผลสำเร็จเพื่อสร้างฐานะให้มั่นคง และ**ข้อที่ 27 “ขนฺตี” (ความอดทน)** คือ อดทนต่อความเจ็บปวดความยากลำบากทางกายและใจ รวมถึงอำนาจกิเลส มีความสอดคล้องกับกลยุทธ์ **7Ps (Process) ด้านกระบวนการ** หรือไม่ และนำมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้หรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. ท่านคิดว่า การใช้หลักมงคลสูตร **ข้อที่ 10 “สุภาสิตา จ ยา วาจา” (วาจาสุภาษิต)** คือ การฝึกฝนตนเองให้มีวาจาสุภาพควบคุมวาจา "ฉลาดพูด" **ข้อที่ 22 “คารโว จ” (ความเคารพ)** คือ ตระหนักรู้ถึงคุณความดีผู้อื่นแสวงหาธรรมะจากผู้มีคุณธรรม และ**ข้อที่ 23 “นิวาโต จ” (ความอ่อนน้อมถ่อมตน)** คือ จักคุณค่าตนเองและน้อมรับความดีจากผู้อื่น มีความสอดคล้องกับกลยุทธ์ **7Ps (Physical Evidence) ด้านกายภาพและสิ่งแวดล้อม** หรือไม่ และนำมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้หรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6. ท่านคิดว่า การใช้หลักมงคลสูตร **ข้อที่ 16 “ธมฺมจริยา จ” (ประพฤติธรรม)** การปฏิบัติตามกุศลกรรมบถ 10 คือ

กายกรรม 3 ได้แก่ 1) ไม่ฆ่าหรือทำลายชีวิตผู้อื่น 2) ไม่ลักขโมยหรือยึดเอาทรัพย์ของผู้อื่น 3) ไม่ประพฤติผิดในกาม

วจีกรรม 4 ได้แก่ 1) ไม่พูดเท็จ 2) ไม่พูดส่อเสียด 3) ไม่พูดคำหยาบ 4) ไม่พูดเพ้อเจ้อ

มโนกรรม 3 ได้แก่ 1) ไม่โลภอยากได้ 2) ไม่คิดพยาบาทปองร้าย 3) เห็นชอบตามธรรม

มีความสอดคล้องกับกลยุทธ์ **7Ps (price) ด้านราคา** หรือไม่ และมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้หรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

-9-

7. ท่านคิดว่า การใช้หลักมงคลสูตร **ข้อที่18 “อนวชฺชานิ กมฺมานิ” (งานไม่มีโทษ)** คือ การทำงานที่สุจริตและเป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม มีความสอดคล้องกับกลยุทธ์ **7Ps (Product) ด้านผลิตภัณฑ์** หรือไม่ และนำมาปรับใช้เพื่อส่งเสริมการค้าให้มีความมั่นคงได้หรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ขอกราบขอบพระคุณอย่างยิ่ง

นางสาวอนุสรณ์ สอนตน

นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

ภาคผนวก ง
รายนามผู้ทรงคุณวุฒิในการสัมภาษณ์

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิในการสัมภาษณ์

ผู้ทรงคุณวุฒิทางด้านหลักธรรมในพระพุทธศาสนา

1. พระเมธาวินัยรส, รศ.ดร.

ตำแหน่ง อาจารย์ประจำสาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

สัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 11 กันยายน 2566

2. พระมหาวิโรจน์ คุตฺตวีโร, ผศ.ดร

ตำแหน่ง อาจารย์ประจำสาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

สัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2566

3. รศ.ดร.สุเชาว์น พลอยชุม

ตำแหน่ง ผู้ทรงคุณวุฒิทางพระพุทธศาสนาประจำบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

สัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 16 กันยายน 2566

4. ดร.สเน่ห์ เดชชะวงศ์

ตำแหน่ง ผู้ทรงคุณวุฒิทางพระพุทธศาสนาประจำบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

สัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2566

5. รศ.ดร.สุวิญ รักษ์สัตย์

ตำแหน่ง อาจารย์ประจำสาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

สัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 3 กันยายน 2566

ผู้ทรงคุณวุฒิทางด้านหลักวิชาการค้าขาย

1. รศ.ดร.บุญร่วม คำเมืองแสน

ตำแหน่ง อาจารย์ประจำสาขาวิชาศาสนาและปรัชญา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

สัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2566

2. ผศ.ดร.สมบูรณ์ วัฒนะ

ตำแหน่ง อาจารย์ประจำวิทยาลัย ศาสนศึกษาวิทยาลัยมหิดล

สัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 4 กันยายน 2566

3. ดร.เชน เพชรรัตน์

ตำแหน่ง อาจารย์ประจำสาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

สัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 5 กันยายน 2566

4. อาจารย์ริณรณีณ์ เสนีย์วาสน์

ตำแหน่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บิซซิเนสไกด์ จำกัด อาจารย์พิเศษด้านการพัฒนาผู้ประกอบการ สาขาการตลาด วิทยาลัยสยาม

สัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2566

5. อาจารย์ธีร์รัชช์ ธนาธิปปพนโชค

ตำแหน่ง อาจารย์ประจำสาขาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ไต้หวัน (บีดีไอ)

สัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2566

ผู้ทรงคุณวุฒิทางด้านผู้ค้าขาย

1. ดร.สุภเชษฐ์ จงธนากร

ตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไทโย เมดิคอล อินสทรูเม้นท์ จำกัด

สัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 8 กันยายน 2566

2. นายก่อเกียรติ ทองวณิชนิยม

ตำแหน่ง รองผู้อำนวยการฝ่ายการให้บริการเงินสดและอิเล็กทรอนิกส์ ธนาคารกสิกรไทย

สัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 6 กันยายน 2566

ภาคผนวก จ
หนังสือขอความอนุเคราะห์ผู้ทรงคุณวุฒิในการสัมภาษณ์

บันทึกข้อความ

ส่วนงาน สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย โทร. ๑๐๕๙-๑๐๖๓

ที่ อว ๗๙๐๕/ว ๐๔๔๒ **วันที่** ๑๖ สิงหาคม ๒๕๖๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการให้สัมภาษณ์

กราบเรียน พระเมธาวินัยรส, รศ.ดร.

ด้วย นางสาวอนุสรณ์ สอนตน เลขทะเบียนนักศึกษา ๖๔๒๐๑๕๐๑๓๒๐๒๐ นักศึกษาหลักสูตรศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา (BUDDHIST STUDIES) ของ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์เรื่อง "การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร (PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES)" มีความประสงค์จะขอความอนุเคราะห์จากท่านในการให้สัมภาษณ์ฯ เพื่อเป็นข้อมูลเขียนงานวิทยานิพนธ์

ดังนั้น บัณฑิตวิทยาลัย จึงกราบเรียนมายังท่าน เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการให้สัมภาษณ์ดังกล่าว สำหรับวัน และเวลานักศึกษาจะเป็นผู้ไปติดต่อกับท่านด้วยตนเอง

จึงกราบเรียนมาเพื่อขอความอนุเคราะห์

(พระสุทธิสารเมธี, ผศ.ดร.)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

(พระเมธาวินัยรส, รศ.ดร.)
๑๑ ก.ย. ๖๖

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย
๒๔๘ หมู่ที่ ๑ บ้านวัดสุวรรณ ถ.ศาลายา-นครชัยศรี
ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม ๗๓๑๗๐
โทร. ๐๒-๔๔๔-๖๐๐๐ โทรสาร. ๐๒-๔๔๔-๖๐๖๐

ที่ อว ๗๔๐๕/ว ๐๑๒๓

๑๖ สิงหาคม ๒๕๖๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการให้สัมภาษณ์

เจริญพร รศ.สุเชาวน์ พลอยชุม

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสัมภาษณ์

ด้วย นางสาวอนุสรณ์ สอนตน เลขทะเบียนนักศึกษา ๖๔๒๐๑๕๐๑๓๒๐๒๐ นักศึกษาหลักสูตรศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา (BUDDHIST STUDIES) ของ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์เรื่อง “การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร (PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES)” มีความประสงค์จะขอให้ท่านอนุเคราะห์ในการเป็นผู้ทรงคุณวุฒิให้สัมภาษณ์ฯ เพื่อเป็นข้อมูลเขียนงานวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย จึงเจริญพรมายังท่านเพื่อขอความอนุเคราะห์ในการขอสัมภาษณ์ดังกล่าว สำหรับวัน และเวลานักศึกษาจะเป็นผู้ไปติดต่อกับท่านด้วยตนเอง

จึงเจริญพรมาเพื่อขอความอนุเคราะห์

ขออำนวยพร

(พระสุทธิสารเมธี, ผศ.ดร.)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
อาคารสมเด็จพระมหาสมณเจ้า กรมพระยาชิรญาณวโรรส (B 7.1)
๒๔๘ หมู่ที่ ๑ ถ.ศาลายา-นครชัยศรี ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม ๗๓๑๗๐
โทร. ๐-๒๔๔๔-๖๐๐๐ ต่อ ๑๐๕๙ โทรสาร : ๐-๒๔๔๔-๖๐๔๑

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย
๒๔๘ หมู่ที่ ๑ ถ.ศาลายา-นครชัยศรี
ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม ๗๓๑๗๐
โทร. ๐๒-๔๔๔-๖๐๐๐ โทรสาร. ๐๒-๔๔๔-๖๐๖๐

ที่ อว ๗๙๐๕/ว ๐๑๒๗

๑๖ สิงหาคม ๒๕๖๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการให้สัมภาษณ์

เจริญพร ดร.เสน่ห์ เดชะวงศ์

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสัมภาษณ์

ด้วย นางสาวอนุสรณ์ สอนตน เลขทะเบียนนักศึกษา ๖๔๒๐๑๕๐๑๓๒๐๒๐ นักศึกษาหลักสูตรศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา (BUDDHIST STUDIES) ของ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์เรื่อง “การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร (PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES)” มีความประสงค์จะขอให้ท่านอนุเคราะห์ในการเป็นผู้ทรงคุณวุฒิให้สัมภาษณ์ฯ เพื่อเป็นข้อมูลเขียนงานวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย จึงเจริญพรมายังท่านเพื่อขอความอนุเคราะห์ในการขอสัมภาษณ์ดังกล่าว สำหรับวัน และเวลานักศึกษาจะเป็นผู้ไปติดต่อกับท่านด้วยตนเอง

จึงเจริญพรมาเพื่อขอความอนุเคราะห์

ขออำนวยพร

(พระสุทธิสารเมธี, ผศ.ดร.)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

เมื่อ 12 กุมภาพันธ์ 2566

สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
อาคารสมเด็จพระมหาสมณเจ้า กรมพระยาชิรญาณวโรรส (B 7.1)
๒๔๘ หมู่ที่ ๑ ถ.ศาลายา-นครชัยศรี ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม ๗๓๑๗๐
โทร. ๐-๒๔๔๔-๖๐๐๐ ต่อ ๑๐๕๙ โทรสาร : ๐-๒๔๔๔-๖๐๔๑

บันทึกข้อความ

ส่วนงาน สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย โทร. ๑๐๕๙-๑๐๖๓

ที่ อว ๗๙๐๕/ว ๐๔๔๒ **วันที่** ๑๖ สิงหาคม ๒๕๖๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการให้สัมภาษณ์

เจริญพร รศ.ดร.สุวิญ รักสัตย์

ด้วย นางสาวอนุสรณ์ สอนตน เลขทะเบียนนักศึกษา ๖๔๒๐๑๕๐๑๓๒๐๒๐ นักศึกษาหลักสูตรศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา (BUDDHIST STUDIES) ของ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์เรื่อง “การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร (PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES)” มีความประสงค์จะขอความอนุเคราะห์จากท่านในการให้สัมภาษณ์ฯ เพื่อเป็นข้อมูลเขียนงานวิทยานิพนธ์

ดังนั้น บัณฑิตวิทยาลัย จึงเจริญพรมายังท่าน เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการให้สัมภาษณ์ดังกล่าว สำหรับวัน และเวลานักศึกษาจะเป็นผู้ไปติดต่อกับท่านด้วยตนเอง

จึงเจริญพรมาเพื่อขอความอนุเคราะห์

ยินดีให้สัมภาษณ์

๓ กันยายน ๒๕๖๖

(พระสุทธิสารเมธี, ผศ.ดร.)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

บันทึกข้อความ

ส่วนงาน สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย โทร. ๑๐๕๙-๑๐๖๓

ที่ อว ๗๙๐๕/ว ๐๖๘๗ **วันที่** ๑๓ พฤศจิกายน ๒๕๖๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการให้สัมภาษณ์

เจริญพร รศ.ดร.บุญร่วม คำเมืองแสน

ด้วย นางสาวอนุสรณ์ สอนตน เลขทะเบียนนักศึกษา ๖๔๒๐๑๕๐๑๓๒๐๒๐ นักศึกษาหลักสูตรศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา (BUDDHIST STUDIES) ของ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์เรื่อง “การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร (PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES)” มีความประสงค์จะขอความอนุเคราะห์จากท่านในการให้สัมภาษณ์ฯ เพื่อเป็นข้อมูลเขียนงานวิทยานิพนธ์

ดังนั้น บัณฑิตวิทยาลัย จึงเจริญพรมายังท่าน เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการให้สัมภาษณ์ดังกล่าว สำหรับวัน และเวลานักศึกษาจะเป็นผู้ไปติดต่อกับท่านด้วยตนเอง

จึงเจริญพรมาเพื่อขอความอนุเคราะห์

(พระสุทธิสารเมธี, ผศ.ดร.)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

14 พฤศจิกายน 2567

บันทึกข้อความ

ส่วนงาน สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย โทร. ๑๐๕๙-๑๐๖๓

ที่ อว ๗๙๐๕/ว ๐๔๔๒ **วันที่** ๑๖ สิงหาคม ๒๕๖๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการให้สัมภาษณ์

เจริญพร ดร.เชน เพชรรัตน์

ด้วย นางสาวอนุสรณ์ สอนตน เลขทะเบียนนักศึกษา ๖๔๒๐๑๕๐๑๓๒๐๒๐ นักศึกษาหลักสูตรศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา (BUDDHIST STUDIES) ของ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์เรื่อง "การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร (PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES)" มีความประสงค์จะขอความอนุเคราะห์จากท่านในการให้สัมภาษณ์ฯ เพื่อเป็นข้อมูลเขียนงานวิทยานิพนธ์

ดังนั้น บัณฑิตวิทยาลัย จึงเจริญพรมายังท่าน เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการให้สัมภาษณ์ดังกล่าว สำหรับวัน และเวลานักศึกษาจะเป็นผู้ไปติดต่อกับท่านด้วยตนเอง

จึงเจริญพรมาเพื่อขอความอนุเคราะห์

(พระสุทธิสารเมธี, ผศ.ดร.)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ยินดีให้สัมภาษณ์
5 กันยายน 2566

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย
๒๔๘ หมู่ที่ ๑ ถ.ศาลายา-นครชัยศรี
ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม ๗๓๑๗๐
โทร. ๐๒-๔๔๔-๖๐๐๐ โทรสาร. ๐๒-๔๔๔-๖๐๖๐

ที่ อว ๗๙๐๕/ว ๐๑๒๓

๑๖ สิงหาคม ๒๕๖๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการให้สัมภาษณ์

เจริญพร ดร.สุภเชษฐ์ จงธนากร กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไทโย เมดิคอล อินสทรูเม้นท์ จำกัด

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสัมภาษณ์

ด้วย นางสาวอนุสรณ์ สอนตน เลขทะเบียนนักศึกษา ๖๔๒๐๑๕๐๑๓๒๐๒๐ นักศึกษาหลักสูตรศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา (BUDDHIST STUDIES) ของ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์เรื่อง "การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร (PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES)" มีความประสงค์จะขอให้ท่านอนุเคราะห์ในการเป็นผู้ทรงคุณวุฒิให้สัมภาษณ์ฯ เพื่อเป็นข้อมูลเขียนงานวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย จึงเจริญพรมายังท่านเพื่อขอความอนุเคราะห์ในการขอสัมภาษณ์ดังกล่าว สำหรับวัน และเวลานักศึกษาจะเป็นผู้ไปติดต่อกับท่านด้วยตนเอง

จึงเจริญพรมาเพื่อขอความอนุเคราะห์

ขออำนวยพร

สัมภาษณ์แล้ว

(พระสุทธิสารเมธี, ผศ.ดร.)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ดร.สุภเชษฐ์ จงธนากร

สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
อาคารสมเด็จพระมหาสมณเจ้า กรมพระยาชิรญาณวโรรส (B 7.1)
๒๔๘ หมู่ที่ ๑ ถ.ศาลายา-นครชัยศรี ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม ๗๓๑๗๐
โทร. ๐-๒๔๔๔-๖๐๐๐ ต่อ ๑๐๕๙ โทรสาร : ๐-๒๔๔๔-๖๐๔๑

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย
๒๔๘ หมู่ที่ ๑ ถ.ศาลายา-นครชัยศรี
ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม ๗๓๑๗๐
โทร. ๐๒-๔๔๔-๖๐๐๐ โทรสาร. ๐๒-๔๔๔-๖๐๖๐

ที่ อว ๗๙๐๕/ว ๐๑๒๓

๑๖ สิงหาคม ๒๕๖๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการให้สัมภาษณ์

เจริญพร นายก่อเกียรติ ทองวณิชนิยม รองผู้อำนวยการฝ่ายการให้บริการเงินสดและอีเล็กมรอนิกส์ ธ.กสิกรไทย

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสัมภาษณ์

ด้วย นางสาวอนุสรณ์ สอนตน เลขทะเบียนนักศึกษา ๖๔๒๐๑๕๐๑๓๒๐๒๐ นักศึกษาหลักสูตรศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา (BUDDHIST STUDIES) ของ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์เรื่อง “การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร (PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES)” มีความประสงค์จะขอให้ท่านอนุเคราะห์ในการเป็นผู้ทรงคุณวุฒิให้สัมภาษณ์ฯ เพื่อเป็นข้อมูลเขียนงานวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย จึงเจริญพรมายังท่านเพื่อขอความอนุเคราะห์ในการขอสัมภาษณ์ดังกล่าว สำหรับวัน และเวลานักศึกษาจะเป็นผู้ไปติดต่อกับท่านด้วยตนเอง

จึงเจริญพรมาเพื่อขอความอนุเคราะห์

ขออำนวยพร

(พระสุทธิสารเมธี, ผศ.ดร.)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
อาคารสมเด็จพระมหาสมณเจ้า กรมพระยาชิรญาณวโรรส (B 7.1)
๒๔๘ หมู่ที่ ๑ ถ.ศาลายา-นครชัยศรี ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม ๗๓๑๗๐
โทร. ๐-๒๔๔๔-๖๐๐๐ ต่อ ๑๐๕๙ โทรสาร : ๐-๒๔๔๔-๖๐๔๑

บันทึกข้อความ

ส่วนงาน สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย โทร. ๑๐๕๙-๑๐๖๓

ที่ อว ๗๙๐๕/ว ๐๔๔๒ **วันที่** ๑๖ สิงหาคม ๒๕๖๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการให้สัมภาษณ์

เรียน พระมหาวิโรจน์ คุตฺตวีโร, ผศ.ดร.

ด้วย นางสาวอนุสรณ์ สอนตน เลขทะเบียนนักศึกษา ๖๔๒๐๑๕๐๑๓๒๐๒๐ นักศึกษาหลักสูตรศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา (BUDDHIST STUDIES) ของ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์เรื่อง "การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร (PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES)" มีความประสงค์จะขอความอนุเคราะห์จากท่านในการให้สัมภาษณ์ฯ เพื่อเป็นข้อมูลเขียนงานวิทยานิพนธ์

ดังนั้น บัณฑิตวิทยาลัย จึงเรียนมายังท่าน เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการให้สัมภาษณ์ดังกล่าว สำหรับวัน และเวลานักศึกษาจะเป็นผู้ไปติดต่อกับท่านด้วยตนเอง

จึงเรียนมาเพื่อขอความอนุเคราะห์

(พระสุทธิสารเมธี, ผศ.ดร.)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

-ให้สัมภาษณ์แล้ว

(พระมหาวิโรจน์ คุตฺตวีโร, ดร.)

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย
๒๔๘ หมู่ที่ ๑ ถ.ศาลายา-นครชัยศรี
ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม ๗๓๑๗๐
โทร. ๐๒-๔๔๔-๖๐๐๐ โทรสาร. ๐๒-๔๔๔-๖๐๖๐

ที่ อว ๗๘๐๕/ว ๐๑๒๓

๑๖ สิงหาคม ๒๕๖๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการให้สัมภาษณ์

เจริญพร ผศ.ดร.สมบูรณ์ วัฒนะ อาจารย์ประจำวิทยาลัยศาสนศึกษา มหาวิทยาลัยมหิดล

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสัมภาษณ์

ด้วย นางสาวอนุสรณ์ สอนตน เลขทะเบียนนักศึกษา ๖๔๒๐๑๕๐๑๓๒๐๒๐ นักศึกษาหลักสูตรศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา (BUDDHIST STUDIES) ของ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์เรื่อง “การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร (PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES)” มีความประสงค์จะขอให้ท่านอนุเคราะห์ในการเป็นผู้ทรงคุณวุฒิให้สัมภาษณ์ฯ เพื่อเป็นข้อมูลเขียนงานวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย จึงเจริญพรมายังท่านเพื่อขอความอนุเคราะห์ในการขอสัมภาษณ์ดังกล่าว สำหรับวัน และเวลานักศึกษาจะเป็นผู้ไปติดต่อกับท่านด้วยตนเอง

จึงเจริญพรมาเพื่อขอความอนุเคราะห์

ขออำนวยพร

(พระสุทธิสารเมธี, ผศ.ดร.)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
อาคารสมเด็จพระมหาสมณเจ้า กรมพระยาชิรญาณวโรรส (B 7.1)
๒๔๘ หมู่ที่ ๑ ถ.ศาลายา-นครชัยศรี ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม ๗๓๑๗๐
โทร. ๐-๒๔๔๔-๖๐๐๐ ต่อ ๑๐๕๙ โทรสาร : ๐-๒๔๔๔-๖๐๔๑

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย
๒๔๘ หมู่ที่ ๑ ถ.ศาลายา-นครชัยศรี
ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม ๗๓๑๗๐
โทร. ๐๒-๔๔๔-๖๐๐๐ โทรสาร. ๐๒-๔๔๔-๖๐๖๐

ที่ อว ๗๙๐๕/ว ๐๑๒๗

๑๒ สิงหาคม ๒๕๖๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการให้สัมภาษณ์

เจริญพร อาจารย์ริณรณีณ์ เสนีย์วาสน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บิซซิเนสไกด์ จำกัด

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสัมภาษณ์

ด้วย นางสาวอนุสรณ์ สอนตน เลขทะเบียนนักศึกษา ๖๔๒๐๑๕๐๑๓๒๐๒๐ นักศึกษาหลักสูตรศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา (BUDDHIST STUDIES) ของ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์เรื่อง "การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร (PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES)" มีความประสงค์จะขอให้ท่านอนุเคราะห์ในการเป็นผู้ทรงคุณวุฒิให้สัมภาษณ์ฯ เพื่อเป็นข้อมูลเขียนงานวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย จึงเจริญพรมายังท่านเพื่อขอความอนุเคราะห์ในการขอสัมภาษณ์ดังกล่าว สำหรับวัน และเวลานักศึกษาจะเป็นผู้ไปติดต่อกับท่านด้วยตนเอง

จึงเจริญพรมาเพื่อขอความอนุเคราะห์

ขออำนวยพร

(พระสุทธิสารเมธี, ผศ.ดร.)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ยินดีรับการสัมภาษณ์

(นางสาว ริณรณีณ์ เสนีย์วาสน์)

สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
อาคารสมเด็จพระมหาสมณเจ้า กรมพระยาชิรญาณวโรรส (B 7.1)
๒๔๘ หมู่ที่ ๑ ถ.ศาลายา-นครชัยศรี ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม ๗๓๑๗๐
โทร. ๐-๒๔๔๔-๖๐๐๐ ต่อ ๑๐๕๙ โทรสาร : ๐-๒๔๔๔-๖๐๔๑

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย
๒๔๘ หมู่ที่ ๑ ถ.ศาลายา-นครชัยศรี
ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม ๗๓๑๗๐
โทร. ๐๒-๔๔๔-๖๐๐๐ โทรสาร. ๐๒-๔๔๔-๖๐๖๐

ที่ อว ๗๙๐๕/ว ๐๑๒๗

๑๖ สิงหาคม ๒๕๖๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการให้สัมภาษณ์

เจริญพร อาจารย์ธีร์รัชช์ ธนาธิปปพนโชค อาจารย์ประจำสาขาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีไทย – ไต้หวัน

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสัมภาษณ์

ด้วย นางสาวอนุสรณ์ สอนตน เลขทะเบียนนักศึกษา ๖๔๒๐๑๕๐๑๓๒๐๒๐ นักศึกษาหลักสูตรศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพุทธศาสน์ศึกษา (BUDDHIST STUDIES) ของ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติหัวข้อวิทยานิพนธ์เรื่อง "การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร (PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES)" มีความประสงค์จะขอให้ท่านอนุเคราะห์ในการเป็นผู้ทรงคุณวุฒิให้สัมภาษณ์ฯ เพื่อเป็นข้อมูลเขียนงานวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย จึงเจริญพรมายังท่านเพื่อขอความอนุเคราะห์ในการขอสัมภาษณ์ดังกล่าว สำหรับวัน และเวลานักศึกษาจะเป็นผู้ไปติดต่อกับท่านด้วยตนเอง

จึงเจริญพรมาเพื่อขอความอนุเคราะห์

ขออำนวยพร

(พระสุทธิสารเมธี, ผศ.ดร.)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
อาคารสมเด็จพระมหาสมณเจ้า กรมพระยาชิรญาณวโรรส (B 7.1)
๒๔๘ หมู่ที่ ๑ ถ.ศาลายา-นครชัยศรี ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม ๗๓๑๗๐
โทร. ๐-๒๔๔๔-๖๐๐๐ ต่อ ๑๐๕๙ โทรสาร : ๐-๒๔๔๔-๖๐๔๑

อนุญาตให้ดำเนินการสัมภาษณ์
(นายธีร์รัชช์ ธนาธิปปพนโชค)

ภาคผนวก ฉ
เอกสารรับรองผลการพิจารณาจริยธรรมในการวิจัยในคน



ที่ จว. ๓๗๕/๒๕๖๖

เอกสารรับรองผลการพิจารณาจริยธรรมการทำวิจัยในคน
มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

๑. ชื่อโครงการวิจัย

ชื่อเรื่อง : การส่งเสริมความมั่นคงทางการค้าตามหลักมงคลสูตร

TITLE : PROMOTING COMMERCIAL SECURITY ACCORDING TO MANGALA SUTTA PRINCIPLES

๒. ชื่อหัวหน้าโครงการวิจัย

อนุสรณ์ สอนตน

๓. ผลการพิจารณาของคณะกรรมการจริยธรรมการทำวิจัยในคน

คณะกรรมการจริยธรรมการทำวิจัยในคน สถาบันวิจัยญาณสังวร มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ในการประชุมครั้งที่ ๗/๒๕๖๖ วันที่ ๑๘ กรกฎาคม พ.ศ. ๒๕๖๖ มติที่ ๕๒๘/๒๕๖๖ ได้พิจารณาแล้วเห็นว่า โครงการวิจัยดังกล่าวเป็นไปตามหลักการของจริยธรรมการทำวิจัยในคน โดยที่ผู้วิจัยเคารพสิทธิและศักดิ์ศรีในความเป็นมนุษย์ ไม่มีการล่วงละเมิดสิทธิ และไม่ก่อให้เกิดภยันตรายแก่ตัวอย่างการวิจัย กลุ่มตัวอย่าง และผู้เข้าร่วมในโครงการวิจัย

จึงเห็นสมควรให้ดำเนินการวิจัยในขอบข่ายของโครงการวิจัยที่เสนอได้ ตั้งแต่วันที่ออกเอกสารรับรองผลการพิจารณาการทำวิจัยในคนฉบับนี้ จนถึงวันที่ ๑๘ กรกฎาคม พ.ศ. ๒๕๖๗

ออกให้ ณ วันที่ ๑๘ กรกฎาคม พ.ศ. ๒๕๖๖

ลงนาม

(พระมหามงวินทร์ ปุริสุตฺตโม, ผศ.ดร.)
ประธานคณะกรรมการจริยธรรมการทำวิจัยในคน
มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ - นามสกุล	: นางสาวอนุสรณ์ สอนตน
วัน/เดือน/ปีเกิด	: วันที่ 8 มิถุนายน พ.ศ. 2519
ภูมิลำเนาปัจจุบัน	: 78/766 หมู่บ้านซื่อตรง-บางใหญ่ ตำบลละหาร อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี

วุฒิการศึกษา

พ.ศ. 2539	: ปริญญาตรีบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารทั่วไป มหาวิทยาลัยรามคำแหง
พ.ศ. 2564	: ธรรมศึกษาชั้นเอก

ประสบการณ์การทำงาน

พ.ศ. 2542 – กุมภาพันธ์ 2563	: บริษัท อินเทลลิเจนท์ คอนโทรล ซิสเต็มส์ จำกัด 391 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
มีนาคม 2563 – กรกฎาคม 2563	: สำนักงานพระพุทธศาสนาจังหวัดจันทบุรี อำเภอเมืองจันทบุรี จังหวัดจันทบุรี
กรกฎาคม 2563 – สิงหาคม 2564	: สำนักงานพระพุทธศาสนาแห่งชาติ พุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม
สิงหาคม 2564 – ปัจจุบัน	: สำนักงานพระพุทธศาสนาจังหวัดนนทบุรี อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี