

ความสัมพันธ์ระหว่างความฉลาดทางอารมณ์กับคุณลักษณะนักขาย
ที่ประสบความสำเร็จตามแนวพุทธจิตวิทยา

Relationship Between Emotional Intelligence and
Characteristics of Successful Sales Representative in The
Perspective of Buddhist Psychology

Received: April 30, 2024
Revised: May 24, 2024
Accepted: May 27, 2024

นันทพร จงสุขกิจพานิช¹
Nantaporn Jongsukkitpanich
(nattch_u@hotmail.com)

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 1. เพื่อศึกษาระดับความฉลาดทางอารมณ์กับคุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา 2. เพื่อเปรียบเทียบคุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล 3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับความฉลาดทางอารมณ์และคุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา การวิจัยนี้ เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ ใช้แบบสอบถามเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งเป็นกลุ่มนักขายในองค์กรเอกชน จำนวน 385 คน คำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรของ Cochran (1977) วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบค่า t-test การทดสอบค่า F-test และค่าสหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร

ผลการวิจัยพบว่า

1. นักขายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยามีระดับความฉลาดทางอารมณ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.02$) เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ด้านการตระหนักรู้ตนเอง อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.10$) รองลงมา คือ ด้านการสร้างแรงจูงใจ ($\bar{X} = 4.09$) ด้านความสามารถทางสังคมหรือทักษะทางสังคม ($\bar{X} = 4.05$) ด้านการควบคุมตนเอง ($\bar{X} = 4.01$) และด้านการเอาใจเขามาใส่ใจเรา ($\bar{X} = 3.85$) ตามลำดับ

¹ พุทธศาสนิกชนบัณฑิต สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย
M.A. (Buddhist Psychology), Faculty of Humanities, Mahachulalongkornrajavidyalaya University

2. ผลการเปรียบเทียบคุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล พบว่านักขายที่มี เพศ การศึกษา ตำแหน่งงาน อายุการทำงาน มีคุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาในภาพรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน ในส่วนของอายุนักขาย การเข้าร่วมกิจกรรมทางพระพุทธศาสนา พบว่า มีคุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาในภาพรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

3. ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยส่วนบุคคล ความฉลาดทางอารมณ์และคุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา พบว่า ตัวแปรปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ อายุ การศึกษา อายุงานและความฉลาดทางอารมณ์ มีความสัมพันธ์ทางบวกกับคุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และ .05 โดยพบว่า คุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา มีความสัมพันธ์กับความฉลาดทางอารมณ์มากที่สุด ($r = .875$) รองลงมา ได้แก่ ระดับการศึกษา ($r = .302$) อายุการทำงาน ($r = .202$) และอายุ ($r = .116$) ตามลำดับ

คำสำคัญ: ความฉลาดทางอารมณ์, นักขาย, ความสำเร็จ, พุทธจิตวิทยา, สัมปยุตธรรม 7

Abstract

The objectives of the study consisted of 1. to study the level of emotional intelligence and the characteristics of successful salespersons based on Buddhist Psychology; 2. to compare the characteristics of successful salespersons classified according to personal factors; and 3. to examine the relationship between personal factors, emotional intelligence and the characteristics of successful salespersons based on Buddhist psychology. This study was a quantitative research in nature, using a questionnaire to collect data from 385 samples of sales representatives in private organizations. By calculating the sample using Cochran's formula for analyzing data, statistics encompassing Percentage, Mean, Standard Deviation, t-test, F-test, and correlation analysis was employed.

The findings of the study were as follows:

1. The successful sales representatives based on Buddhist psychology had a high level of emotional intelligence in terms of self-awareness ($\bar{x} = 4.10$), the runner-up was motivation ($\bar{x} = 4.09$), the social skills or social abilities ($\bar{x} = 4.05$), the self-regulation ($\bar{x} = 4.01$), and finally, an empathy ($\bar{x} = 3.85$).

2. From the comparison of the characteristics of successful salespersons classified according to personal factors, it revealed that sales representatives with different genders, education, job positions, and working experience had the same characteristics of successful sales representatives based on Buddhist psychology in general and in each aspect. However, differences were noted in sales representatives' age and engagement in Buddhist activities, indicating varying levels of success traits in these aspects with the statistical significance at the 0.05 levels.

3. Regarding the relationship between personal factors, emotional intelligence and the characteristics of successful salespersons based on Buddhist psychology, it was found that personal factors encompassing age, education, years of experience, and emotional intelligence showed positive correlations with the characteristics of successful sales representatives based on Buddhist Psychology with the statistical significance at the .01 and .05 levels, with observation that the characteristics of successful sales representatives based on Buddhist Psychology had the highest correlation with emotional intelligence ($r = .875$), followed by education ($r = .302$), years of experience ($r = .202$), and finally age ($r = .116$).

Keywords: Emotional Intelligence, Sales representative, Success, Buddhist Psychology, Sappurisa Dhamma 7

บทนำ

ปัจจุบันของประเทศไทยต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงในด้านสังคม และ เศรษฐกิจของโลกไปอย่างรวดเร็ว ซึ่งมีผลกระทบและเกิดการแข่งขันกันอย่างรุนแรง การปรับเปลี่ยนจากสภาพสังคมและเศรษฐกิจอย่างรวดเร็ว ส่งผลต่อองค์กรต่างๆจำเป็นต้องปรับตัว ปัจจัยสำคัญที่ทำให้องค์กรสามารถดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพและ ประสิทธิผลเหนือคู่แข่งได้ จำเป็นต้องอาศัยบทบาทของฝ่ายปฏิบัติการต่างๆภายใน บริษัท อาชีพนักขายเป็นอาชีพที่มีความจำเป็นมากในองค์กรธุรกิจ เพราะนักขายเป็นผู้นำผลประโยชน์ให้แก่ทั้งบริษัทของตนและลูกค้า นักขายต้องประสานความต้องการทั้ง จากลูกค้าภายในคือบริษัทหรือองค์กรของตน และลูกค้าภายนอกคือลูกค้าหรือคู่ค้าของ บริษัท โดยทั่วไปความต้องการของบริษัทคือการขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าให้ได้มากที่สุด

จึงเป็นหน้าที่ของนักศึกษาที่จะประสานความต้องการของทั้งบริษัทและลูกค้าให้ลงตัว เพื่อให้เกิดการซื้อขายสินค้าและบริการ ทั้งยังต้องรักษาฐานลูกค้าไว้ จากการสำรวจข้อมูลในเว็บไซต์ออนไลน์ 10 สายงานที่เป็นที่ต้องการของตลาดแรงงาน(นายจ้าง) อาชีพงานขายและการตลาดมาเป็นลำดับที่ 1 เมื่อสำรวจกว่า 1,864 บริษัท ที่กำลังต้องการแรงงาน พบว่า นายจ้างต้องการกลุ่มงานขายและการตลาดมากที่สุด เพราะการเสนอขายให้ข้อมูลสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้า สำคัญมากต่อการกระตุ้นให้ผู้บริโภคใช้จ่ายในสภาพเศรษฐกิจชะลอตัวเช่นนี้ สอดคล้องกับผลสำรวจจากผู้สมัครงาน จำนวน 135,589 คน พบว่า อาชีพที่แรงงานอยากทำมากที่สุด อันดับ 1 อยู่ในกลุ่มสายงานขายและการตลาด เช่นเดียวกัน โดยคิดเป็น 23.74% จากจำนวนผู้สมัครงานทั้งหมด สาเหตุอาจเกิดจากสายงานกลุ่มนี้ สามารถเรียนรู้ได้ ไม่ต้องมีทักษะมาก่อน ทำให้โอกาสค่อนข้างเปิดกว้างกว่าสายงานอื่น อีกทั้งมีค่าคอมมิชชั่นที่ช่วยให้มีรายได้เพิ่มมากขึ้นกว่าเดิม สะท้อนให้เห็นว่า ทักษะการขายเป็นสิ่งสำคัญ เป็นโอกาสของบุคคลที่อยากจะเติบโตในสายงานนี้ในอนาคต ความสำคัญของการขาย มีผลต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต และยกระดับความเป็นอยู่ของมนุษย์ในสังคม ทำให้เกิดการพึ่งพาอาศัยกัน มนุษย์แต่ละคนสามารถประกอบอาชีพที่ตนเองถนัด และได้ใช้ความรู้ความสามารถของแต่ละบุคคลได้อย่างเต็มกำลังความสามารถ และมีบทบาทอย่างยิ่งต่อความเจริญเติบโตและการพัฒนาทางเศรษฐกิจของประเทศ

Charles M. Schwab ได้กล่าวว่า “เราทุกคนเกิดมา ล้วนแต่เป็นพนักงานขายกันชั่วชีวิต เช่น เราขายความคิดของเรา ขายแผนงาน และขายความกระตือรือร้น กับบุคคลที่เราติดต่อสัมพันธ์ด้วย” แสดงให้เห็นว่าการเป็นพนักงานขายนั้น ไม่จำเป็นที่จะต้องขายแต่สินค้าเท่านั้น แต่ความคิด แผนงาน หรือสิ่งอื่นๆ เราก็ขายได้ทั้งสิ้น ซึ่งเราทุกคนได้ทำการขายเช่นนั้นอยู่ทุกวัน นักขายจึงจำเป็นต้องมีลักษณะพื้นฐานในการขายทั้งหมด 7 ข้อ คือ 1.การให้ความช่วยเหลือลูกค้า นักขายต้องรู้ว่า ลูกค้าต้องการอะไรและเสนอขายในสิ่งที่ลูกค้าต้องการ 2.การชักจูงใจลูกค้า นักขายต้องให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าด้วยความพึงพอใจในภาพพจน์ของสินค้า 3.การติดต่อสื่อสาร นักขายต้องถ่ายทอดคุณภาพ คุณลักษณะของสินค้าและผลประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับเป็นอย่างดี 4.การแก้ปัญหาให้กับลูกค้า นักขายต้องช่วยให้ลูกค้าได้สินค้าตรงความต้องการ 5.การให้ความรู้แก่ลูกค้า นักขายต้องรู้จักสินค้าเป็นอย่างดีและสามารถอธิบายให้ความกระจ่างแก่ลูกค้าได้อย่างชัดเจนและเข้าใจ 6. การสร้างความพึงพอใจไม่ใช่เป็นการบังคับ ลูกค้าซื้อสินค้าด้วยความพึงพอใจและมีความต้องการในสินค้านั้น 7.ทำให้ได้สิ่งตอบแทนด้วยกันทั้ง 2 ฝ่ายลูกค้าได้สินค้าที่ต้องการและพอใจ นักขายได้ค่าสินค้าเป็นการตอบแทน นักขายที่จะประสบความสำเร็จในการขายได้นั้น จึงต้องมีการพัฒนาทั้งทางด้านสติปัญญาและความฉลาดทางอารมณ์ ควบคู่กันไป

จากการศึกษาทางจิตวิทยา มีคนที่มีไอคิวสูงจำนวนมากประสบความสำเร็จทั้งทางด้านการทำงานและชีวิตครอบครัว นักจิตวิทยาจึงให้ความสนใจและศึกษาในปัจจัยอื่นที่อาจมีผลต่อความสำเร็จ โดยพบว่า ยังมีปัจจัยเกี่ยวกับความฉลาดอีกรูปแบบหนึ่ง ที่เรียกว่า ความฉลาดทางอารมณ์ (Emotional Intelligence) ความฉลาดทางอารมณ์ เป็นทักษะเฉพาะตนที่สามารถสร้างขึ้นและพัฒนาได้ด้วยตนเองและนำไปสู่การค้นพบความสามารถของตนเองที่จะส่งเสริมให้ประสบความสำเร็จในด้านการงานและชีวิตครอบครัว การที่องค์กรมีบุคลากรหรือพนักงานที่มีความฉลาดทางอารมณ์ (Emotional Intelligence) จะสามารถนำพาองค์กรสู่ความสำเร็จ เพราะบุคลากรเหล่านั้นจะตระหนักและทราบถึงศักยภาพของตนเอง มีความมุ่งมั่นในการทำงานให้บรรลุเป้าหมาย สามารถตัดสินใจแก้ปัญหาและแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ มีสัมพันธภาพที่ดีกับผู้อื่นและสามารถแสดงความคิดเห็นที่ขัดแย้งได้อย่างสร้างสรรค์สามารถควบคุมอารมณ์และความต้องการของตนเอง เข้าใจและยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่นและมีความรับผิดชอบต่อส่วนรวม (Dhani & Sharma, 2016)

จากการศึกษาของ สุดารัตน์ อธิธรรมธาดา (2561) พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงานบริษัทเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร ได้แก่ ปัจจัยความฉลาดทางอารมณ์ ด้านการมีทักษะทางสังคมส่งผลต่อประสิทธิภาพในการทำงาน ปัจจัยความฉลาดทางอารมณ์ด้านการมีแรงจูงใจ ด้านการตระหนักรู้ในตนเอง และปัจจัยพฤติกรรมเชิงสร้างสรรค์ด้านการประยุกต์ใช้ และ Costa, Ripoll, Sanchez & Carvalho (2012) พบว่า ปัจจุบันการประเมินผลการรับรู้ความฉลาดทางอารมณ์ ได้ทำการวัดด้วยการตัดแปลงมาจากเครื่องมือที่มีชื่อว่า The Trait Meta-Mood Scale (TMMS) ซึ่งเป็นเครื่องมือที่พยากรณ์เกี่ยวกับความพึงพอใจในชีวิตและสุขภาพจิต สำหรับงานวิจัยนี้เป็นการสำรวจปัจจัยความฉลาดทางอารมณ์ ด้านความเอาใจใส่ ด้านความชัดเจน และด้านการซ่อมแซม ของความสุขทางจิตใจ ในแต่ละบุคคล หลังจากที่มีการควบคุมปัจจัยที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพของตนเองเช่น ข้อมูลส่วนบุคคล (อายุ เพศ วัฒนธรรม) และโดยใช้การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณเชิงเส้นตรง

ผลการศึกษาพบว่าขนาดความฉลาดทางอารมณ์โดยรวม โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านความชัดเจนและด้านซ่อมแซม คิดค่าความแปรปรวนของตัวแปรความสุขทางจิตใจมีค่าอยู่ในระดับสูงกว่าประสิทธิภาพของตนเองและลักษณะทางสังคมและประชากร การค้นพบเหล่านี้ให้การสนับสนุนความถูกต้องของการรับรู้ความฉลาดทางอารมณ์เพิ่มเติมและแสดงให้เห็นว่า องค์ประกอบของความฉลาดทางอารมณ์นำไปสู่การเกณฑ์เป็นอยู่ที่ที่มีความสำคัญเป็นอิสระจากโครงสร้างที่รู้จักกันดี เช่น ประสิทธิภาพของตนเอง เป็นต้น

ดังนั้น ผู้วิจัยมีความประสงค์ที่จะศึกษาความฉลาดทางอารมณ์ซึ่งเป็นคุณลักษณะนักเรียนประสบความสำเร็จ โดยมีการใช้หลักพุทธจิตวิทยาเป็นฐานในการศึกษา ตามเหตุผลปัจจัยของสิ่งต่างๆที่จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพ ว่าการพัฒนาตนเองสามารถทำได้โดยการประยุกต์หลักธรรมทางพระพุทธศาสนาเข้าไปใช้ในชีวิตประจำวันและในการทำงาน ซึ่งจะทำให้ชีวิตมีการพัฒนาไปในทางที่ดี โดยหลักธรรมที่จะนำไปใช้เป็นเครื่องสู่ความสำเร็จนั้น ซึ่งในปัจจุบันการใช้หลักพุทธจิตวิทยาได้รับความสนใจจากนักวิชาการ นักวิจัย ผู้บริหารองค์กร ผู้ปฏิบัติงานและผู้สนใจทั่วไปเป็นอย่างมากจนนำไปสู่การปรับใช้ในทางปฏิบัติอย่างกว้างขวาง แต่ทว่ายังไม่เกิดประสิทธิภาพและไม่อาจทำได้ อย่างเป็นรูปธรรมที่ประสบความสำเร็จในวงกว้างมากเท่าใดนัก เนื่องจากว่าผู้คนส่วนใหญ่ยังคงมีความเข้าใจและมองเห็นคุณค่าในหลักการดังกล่าวในลักษณะที่มีความแตกต่างกัน ตลอดจนมีความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนหรือยังไม่มี ความเข้าใจว่าองค์ประกอบต่างๆในแต่ละข้อนั้น มีความสอดคล้องสัมพันธ์กันกับเทคนิคการบริหารจัดการสมัยใหม่ที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบันนั้นอย่างไร ผู้วิจัยจึงต้องการศึกษาปัจจัยทั้งในเรื่องความฉลาดทางอารมณ์ หลักสี่ปฐริสธรรม หลักจิตวิทยาและหลักธรรมต่าง ๆ ที่มีอยู่ในตัวนักเรียนที่ประสบความสำเร็จ เพื่อจะหาความสัมพันธ์ว่านักเรียนที่มีคุณลักษณะดังกล่าว นั้น จะประสบความสำเร็จได้ตามหลักพุทธจิตวิทยาและสามารถนำผลวิจัยไปปรับใช้ในทางปฏิบัติเพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ต่อการพัฒนานักเรียนในองค์กรต่าง ๆ ต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาระดับความฉลาดทางอารมณ์กับคุณลักษณะนักเรียนที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา
2. เพื่อเปรียบเทียบคุณลักษณะนักเรียนที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล
3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับความฉลาดทางอารมณ์และคุณลักษณะนักเรียนที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา

วิธีดำเนินการวิจัย

งานวิจัยฉบับนี้ เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นพนักงานขายเครื่องมือแพทย์บริษัทเอกชน โดยผู้วิจัยได้กำหนดขั้นตอนการ

ดำเนินการวิจัยตามลำดับ โดยการศึกษจากเอกสารข้อมูลปฐมภูมิ ข้อมูลทุติยภูมิ ซึ่งได้ศึกษาข้อมูลจากเอกสารเกี่ยวกับแนวคิดทฤษฎีความฉลาดทางอารมณ์และหลักธรรมทางพระพุทธศาสนาสัปปุริสธรรม 7 ที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะของนักชายและนำข้อคำถามจำนวน 66 ข้อ โดยแบ่งเป็น 3 ส่วน คือ 1. ข้อมูลส่วนบุคคล จำนวน 6 ข้อ 2. แบบวัดความฉลาดทางอารมณ์ จำนวน 25 ข้อ 3. แบบวัดคุณลักษณะของนักชายที่ประสบความสำเร็จ โดยใช้หลักสัปปุริสธรรม 7 จำนวน 35 ข้อ โดยมีรายละเอียดการวิจัย ดังนี้

ประชากรในการวิจัย ได้แก่ กลุ่มพนักงานนักชายเครื่องมือแพทย์ของบริษัทเอกชนที่ปฏิบัติงานช่วงปี พ.ศ. 2565-2566 กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ กลุ่มพนักงานนักชายเครื่องมือแพทย์ของบริษัทเอกชนที่ปฏิบัติงานช่วงปี พ.ศ. 2565-2566 จำนวน 385 คน ซึ่งผู้วิจัยได้จากการคำนวณด้วยสูตรของ Cochran (1977) เนื่องจากผู้วิจัยไม่สามารถทราบจำนวนประชากรชัดเจน ผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ทฤษฎีแบบความน่าจะเป็น (Probability Sampling) แบบสุ่มตามความสะดวก (Convenience Sampling) ผู้วิจัยใช้เครื่องมือในการเก็บข้อมูลการวิจัย ดังนี้

1. แบบสอบถามข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 6 ข้อ ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา ตำแหน่งงาน อายุการทำงาน และการเข้าร่วมกิจกรรมทางศาสนา

2. แบบวัดความฉลาดอารมณ์ ผู้วิจัยพัฒนามาจากงานวิจัยของ สุदारัตน์ ธีรธรรมธาดา โดยมีค่าความเชื่อมั่น 0.913 จำนวน 25 ข้อ แสดงว่าแบบสอบถามมีความน่าเชื่อถือระดับดีมาก ซึ่งเป็นค่าบวกและค่าใกล้เคียง 1 โดยมีข้อคำถามชนิดเลือกตอบ แบ่งเป็น 5 ด้าน ได้แก่ 1. ด้านการตระหนักรู้ตนเอง (Self-Awareness) 2. ด้านการควบคุมตนเอง (Self-Regulation) 3. ด้านการสร้างแรงจูงใจ (Motivation) 4. ด้านการเอาใจเขามาใส่ใจเรา (Empathy) 5. ด้านความสามารถทางสังคม (Social Competence)

3. แบบวัดสัปปุริสธรรม 7 ผู้วิจัยพัฒนาจากงานวิจัยของ จรรย์จารี ธรรมมา ซึ่งข้อคำถามมีตัวชี้วัดย่อย 7 ด้าน ด้านละ 5 ข้อ รวม 35 ข้อ มีค่าความเชื่อมั่น 0.948 แสดงว่าแบบสอบถามมีความน่าเชื่อถือระดับดีมาก มีข้อคำถามชนิดเลือกตอบ 7 ด้าน ได้แก่ 1. ด้านรู้จักเหตุ 2. ด้านรู้จักผล 3. ด้านรู้จักตน 4. ด้านรู้จักประมาณ 5. ด้านรู้จักกาล 6. ด้านรู้จักชุมชน 7. ด้านรู้จักบุคคล

แบบสอบถามทั้ง 3 ส่วนนี้เป็นแบบสอบถามมาตราส่วนประเมินค่า (Numerical Rating Scale) ตามวิธีของลิเคิร์ต (Likert Scale) โดยใช้แนวคำถามเชิงบวก สำหรับแบบสอบถามส่วนที่ 2 ถึงส่วนที่ 3 นั้น ประกอบด้วยข้อคำถามส่วนละ 25 ข้อและ 35 ข้อตามลำดับ

ผู้วิจัยทำการสุ่มตัวอย่างแบบตามความสะดวก (Convenience Sampling) ผ่านทางโรงพยาบาลต่าง ๆ และบริษัทจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ เพื่อให้ให้นักขายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในพื้นที่วิจัย ทำการสแกน QR Code เพื่อตอบแบบสอบถามออนไลน์ โดยใช้การตอบคำถามผ่านทาง Google Form และส่งคำตอบเข้าสู่ระบบ Google Drive แล้วนำมาจัดการข้อมูลเพื่อการวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) วิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามโดยใช้ค่าสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) หรือการหาค่าสถิติขั้นพื้นฐาน ได้แก่ 1. ค่าร้อยละ (Percentage) 2. ค่าคะแนนเฉลี่ย (\bar{x}) และ 3. ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และใช้สถิติเชิงอนุมาน ได้แก่ การทดสอบค่า t (t-test) ใช้ทดสอบเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของตัวแปรอิสระที่จำแนกเป็น 2 กลุ่ม การทดสอบค่าเอฟ (F-test) ใช้ทดสอบเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของตัวแปรอิสระที่จำแนกเป็น 3 กลุ่มขึ้นไป และการศึกษาวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลระหว่างตัวแปร 2 ตัว (Correlation Analysis)

ผลการวิจัย

ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. ความฉลาดทางอารมณ์กับคุณลักษณะนักเรียนที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา พบผลดังนี้

ตารางที่ 1 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความฉลาดทางอารมณ์จำแนกตามรายด้านและรายข้อ (n = 385)

ความฉลาดทางอารมณ์	การปฏิบัติ		ระดับ
	\bar{X}	S.D.	
ด้านการตระหนักรู้ตนเอง	4.10	0.70	มาก
1. ท่านสามารถเข้าใจและตระหนักรู้อารมณ์ของผู้อื่น	4.25	0.71	มากที่สุด
2. ท่านรู้จักจุดเด่นและจุดด้อยของตนเอง	4.19	0.68	มาก
3. ท่านสามารถจัดการกับอารมณ์ความรู้สึกของตนเองได้เมื่อเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด	4.07	0.70	มาก
4. ท่านเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง	4.06	0.73	มาก
5. ท่านสามารถคาดคะเนผลที่จะเกิดตามมาจากเหตุการณ์ที่เห็นอยู่ตรงหน้าได้	3.94	0.68	มาก

ตารางที่ 1 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความฉลาดทางอารมณ์จำแนกตามรายด้านและรายข้อ (n = 385) (ต่อ)

ความฉลาดทางอารมณ์	การปฏิบัติ		ระดับ
	\bar{X}	S.D.	
ด้านการควบคุมตนเอง	4.01	0.66	มาก
1. ท่านสามารถจัดการกับภาวะอารมณ์ของตนเองได้	4.06	0.65	มาก
2. ท่านสามารถปรับตัวในสถานการณ์โควิดได้ และทำยอดขายให้บริษัทได้เหมือนเดิม	4.05	0.64	มาก
3. เมื่อหัวหน้าของท่านเรียกท่านไปต่อว่าในสิ่งที่ท่านไม่ได้กระทำผิดท่านสามารถรับมือกับปัญหาที่เกิดขึ้นได้	4.01	0.66	มาก
4. เมื่อลูกค้าต้องการสิ่งที่มากเกินกว่าที่ท่านจะทำให้ได้ท่านสามารถทำให้ลูกค้าเข้าใจได้	3.98	0.66	มาก
5. ออกไปทำงานตามแผนที่วางไว้ในแต่ละวันได้ตามเป้าหมาย	3.97	0.69	มาก
ด้านการสร้างแรงจูงใจ	4.09	0.67	มาก
1. ท่านเป็นคนที่สามารถอดทนรอคอยกับความสำเร็จได้	4.24	0.65	มากที่สุด
2. ท่านจะคิดถึงเป้าหมายที่วางไว้ในการออกไปทำงานอยู่เสมอ	4.19	0.62	มาก
3. ท่านเป็นคนที่ใฝ่เรียนรู้ในสิ่งใหม่ ๆ อยู่เสมอ	4.14	0.72	มาก
4. ท่านสามารถหาแรงจูงใจในการออกไปทำงานได้อย่างสม่ำเสมอ	4.01	0.69	มาก
5. ท่านสามารถคิดวิธีการนำเสนอสินค้าแบบใหม่ได้อยู่เสมอ	3.88	0.67	มาก
ด้านการเอาใจเขามาใส่ใจเรา	3.85	0.72	มาก
1. ท่านสามารถทำงานเป็นกลุ่มกับผู้อื่นได้	4.36	0.59	มากที่สุด
2. ท่านจะเข้าไปช่วยเหลือคนทันทีเมื่อท่านเห็นว่าเขากำลังต้องการความช่วยเหลือ	4.19	0.72	มาก
3. ท่านสามารถเข้าใจความรู้สึกของบุคคลที่ท่านกำลังสนทนาด้วย	4.03	0.62	มาก
4. ท่านสามารถรับรู้ได้หากคนที่ท่านกำลังสนทนาอยู่ต้องการอะไร	3.98	0.61	มาก
5. ท่านสามารถคาดคะเนได้ว่าคนที่ท่านกำลังสนทนาอยู่นั้นต้องการอะไร	2.69	1.08	มาก
ด้านความสามารถทางสังคมหรือทักษะทางสังคม	4.05	0.65	มาก
1. ท่านสามารถโน้มน้าวใจให้ผู้ที่สนทนากับท่านคล้อยตามในสิ่งที่ท่านนำเสนอได้	3.98	0.80	มาก
2. ท่านสามารถสื่อสารให้ผู้ที่กำลังสนทนากับท่านเข้าใจในสิ่งที่ท่านต้องการได้	4.06	0.64	มาก
3. สามารถฟังและทราบว่าคุณที่กำลังสนทนาด้วยต้องการอะไร	4.07	0.58	มาก
4. ท่านสามารถแก้ปัญหาได้เมื่อเกิดความเข้าใจผิดกัน	4.05	0.61	มาก
5. สามารถสร้างความน่าเชื่อถือให้เกิดขึ้นกับผู้ที่กำลังสนทนาด้วย	4.10	0.58	มาก
ภาพรวม	4.02	0.42	มาก

จากตารางที่ 1 แสดงให้เห็นว่า ระดับความฉลาดทางอารมณ์กับคุณลักษณะ นักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา พบว่า นักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา มีระดับความฉลาดทางอารมณ์ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.02$, S.D. = 0.42) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า นักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา มีระดับความฉลาดทางอารมณ์ ด้านการตระหนักรู้ตนเองมากที่สุด ($\bar{X} = 4.10$, S.D. = 0.70) และนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา มีระดับความฉลาดทางอารมณ์น้อยที่สุด คือ ด้านการเอาใจเขามาใส่ใจเรา ($\bar{X} = 3.85$, S.D. = 0.72)

ตารางที่ 2 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา จำแนกตามรายด้านและรายข้อ (n = 385)

คุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จ ตามหลักพุทธจิตวิทยา	การปฏิบัติ		ระดับ
	\bar{X}	S.D.	
ด้านรู้จักเหตุ	3.82	0.72	มาก
1. รู้ได้ว่าในแต่ละวัน จะต้องทำงานอะไรบ้างโดยไม่ต้องมีคนบอก	2.23	1.17	น้อย
2. รู้ได้ว่าหน้าที่ที่ท่านต้องรับผิดชอบต่อองค์กรของท่านคืออะไรบ้าง	4.35	0.62	มากที่สุด
3. รู้ได้ว่าสาเหตุที่ทำให้ท่านประสบความสำเร็จในการทำงาน	4.18	0.58	มาก
4. สามารถรู้ผลของการกระทำได้ว่าเมื่อทำสิ่งนี้จะเกิดผลแบบนี้ขึ้น	4.21	0.61	มากที่สุด
5. สามารถเลือกวิธีปฏิบัติที่เหมาะสมได้ก่อนที่จะลงมือทำสิ่งนั้น	4.11	0.64	มาก
ด้านรู้จักผล	4.06	0.66	มาก
1. สามารถรู้ได้ว่าเมื่อต้องการให้บรรลุในเป้าหมายแต่ละวันควรทำอะไรบ้าง	4.07	0.64	มาก
2. สามารถอดทนต่ออุปสรรคที่เกิดขึ้นได้เพื่อบรรลุเป้าหมายที่วางไว้	4.15	0.64	มาก
3. รู้วิธีจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นเพื่อเป้าหมายที่ตั้งไว้สำเร็จ	4.09	0.63	มาก
4. ทบทวนการทำงานในแต่ละวันและนำมาปรับใช้ในวันต่อไป	4.01	0.73	มาก
5. สามารถรู้ได้ว่าลูกค้ำที่ท่านไปพบมานั้นจะทำให้ท่านประสบความสำเร็จในการขายได้หรือไม่	3.98	0.66	มาก
ด้านรู้จักตน	4.14	0.64	มาก
1. สามารถรู้ว่ามีความสามารถอะไร	4.11	0.71	มาก
2. รู้ได้ว่าทักษะที่มีควรนำออกมาใช้ในตอนไหน	4.09	0.65	มาก
3. รู้ว่าอะไรเป็นข้อบกพร่องของตน	4.09	0.58	มาก
4. สามารถพัฒนาทักษะที่ต้องการได้อยู่เสมอ	4.12	0.68	มาก
5. รู้ว่าควรปฏิบัติตัวอย่างไรเมื่ออยู่ในองค์กร	4.27	0.56	มากที่สุด
ด้านรู้จักประมาณ	3.37	0.78	มาก
1. สามารถรู้ได้ว่าควรใช้เวลามากแค่ไหนในการนำเสนอสินค้า	4.13	0.59	มาก
2. สามารถรู้ได้ว่าควรใช้คำถามแบบไหนในการถามลูกค้าแต่ละคน	4.03	0.68	มาก

ตารางที่ 2 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา จำแนกตามรายด้านและรายข้อ (ต่อ)

คุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จ ตามหลักพุทธจิตวิทยา	การปฏิบัติ		ระดับ
	\bar{X}	S.D.	
1. สามารถรู้ว่าจะใช้คำพูดในการคุยกับลูกค้าได้แค่ไหน	2.26	1.22	น้อย
2. สามารถบริหารเวลาในการทำงานในแต่ละวันได้ดี	4.03	0.68	มาก
3. สามารถบริหารเวลาในชีวิตทั้งเรื่องงานและชีวิตได้อย่างสมดุล	3.92	0.72	มาก
ด้านรู้จักกาล	4.10	0.66	มาก
1. รู้ได้ว่าเวลาไหนควรโทรไปหาลูกค้า	4.14	0.68	มาก
2. นัดลูกค้าท่านจะไปตามเวลานัดได้ทุกครั้ง	4.34	0.68	มากที่สุด
3. สามารถทำตามที่วางแผนในแต่ละวันได้อย่างไม่ผิดพลาด	3.84	0.66	มาก
4. สามารถรู้ได้ว่าควรพูดเรื่องไหนตอนไหน	4.09	0.61	มาก
5. สามารถจัดการเรื่องที่สำคัญตามลำดับก่อนหลังได้ดี	4.09	0.65	มาก
ด้านรู้จักชุมชน	4.13	0.63	มาก
1. รู้ว่าเมื่อไปพบลูกค้ากลุ่มนี้ ควรจะปฏิบัติตัวอย่างไร	4.22	0.57	มากที่สุด
2. รู้ว่าวัฒนธรรมของแต่ละที่เป็นอย่างไรและสามารถปฏิบัติตัวได้อย่างเหมาะสม	4.13	0.66	มาก
3. เมื่อได้เข้าไปในบริษัทใหม่ท่านสามารถปรับตัวได้ดี	4.13	0.65	มาก
4. รู้ว่าเมื่อท่านเป็นคนกลางระหว่างบริษัทและลูกค้า ท่านต้องปฏิบัติตัวอย่างไร	4.15	0.61	มาก
5. สามารถสานสัมพันธ์กับลูกค้าใหม่ได้ไม่ยากถ้าเกิดความไม่เข้าใจกัน	4.04	0.65	มาก
ด้านรู้จักบุคคล	3.61	0.76	มาก
1. สามารถปฏิบัติตัวได้ถูกต้องเหมาะสมกับบุคคลที่ต้องเข้าไปพบ	4.18	0.62	มาก
2. สามารถเข้าใจว่าแต่ละคนที่เข้าไปพบ มีบุคลิกที่แตกต่างกัน	4.20	0.60	มาก
3. สามารถรู้ได้ว่าคนไหนมีความเหมาะสมกับงานอะไร	3.86	0.69	มาก
4. เป็นที่รักของคนในองค์กรของท่าน	3.90	0.75	มาก
5. สามารถสร้างสายสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าได้	1.91	1.12	น้อย

จากตารางที่ 2 แสดงให้เห็นว่า คุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา (สัปปุริสธรรม 7) มากที่สุด คือ นักขายที่รู้จักตน ได้แก่ รู้ว่าตนมีความสามารถอะไร รู้จักใช้ความสามารถให้เหมาะกับสถานการณ์ รู้ว่าตนเองมีข้อบกพร่องอะไร และควรพัฒนาทักษะอะไรบ้าง เป็นต้น ($\bar{X} = 4.14$, S.D. = 0.64) ส่วนคุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา (สัปปุริสธรรม 7) น้อยที่สุด คือ นักขายที่รู้จักประมาณ ได้แก่ นักขายที่รู้ว่าควรใช้เวลามากแค่ไหนในการนำเสนอสินค้า

รู้ว่าควรใช้คำถามแบบไหนในการถามลูกค้าในแต่ละคน รู้ว่าควรใช้คำพูดในการคุยกับลูกค้าได้แค่ไหน รวมถึง รู้จักบริหารเวลาในการทำงานในแต่ละวันได้ดีและรู้จักใช้ชีวิตทั้งเรื่องการทำงานและชีวิตได้อย่างสมดุล ($\bar{X} = 3.37$, S.D. = 0.78)

2. เปรียบเทียบคุณลักษณะนักศึกษาที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล พบผลดังนี้

ตารางที่ 3 แสดงการวิเคราะห์เปรียบเทียบคุณลักษณะนักศึกษาที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล (n = 385)

ตัวแปรอิสระ	คุณลักษณะนักศึกษาที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล											
	เพศ		อายุ		วุฒิการศึกษา		ตำแหน่งงาน		อายุงาน		กิจกรรมทางพุทธศาสนา	
	t-test	Sig.	F-test	Sig.	F-test	Sig.	F-test	Sig.	F-test	Sig.	F-test	Sig.
ด้านรู้จักเหตุ	0.73	0.470	2.42	0.048*	2.24	0.083	1.12	0.341	3.13	0.015*	3.81	0.002*
ด้านรู้จักผล	0.36	0.720	8.68	0.000*	16.63	0.000*	2.77	0.042*	5.51	0.000*	4.28	0.001*
ด้านรู้จักตน	-0.18	0.860	4.28	0.002*	8.12	0.000*	3.42	0.018*	4.58	0.001*	3.32	0.006*
ด้านรู้จักประมาณ	0.67	0.500	3.21	0.013*	8.36	0.000*	2.03	0.109	3.23	0.013*	4.94	0.000*
ด้านรู้จักกาล	-1.38	0.170	5.87	0.000*	19.74	0.000*	1.79	0.149	1.78	0.123	5.77	0.000*
ด้านรู้จักชุมชน	0.19	0.850	7.01	0.000*	10.59	0.000*	0.26	0.857	1.69	0.152	5.94	0.000*
ด้านรู้จักบุคคล	0.42	0.670	5.55	0.000*	5.15	0.002*	0.44	0.727	2.46	0.450	5.47	0.000*
รวม	0.46	0.646	7.94	0.000*	12.42	0.000*	2.19	0.089	3.91	0.004*	5.95	0.000*

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 3 แสดงผลการเปรียบเทียบคุณลักษณะนักศึกษาที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล พบว่า นักชายที่มีเพศแตกต่างกัน มีคุณลักษณะนักศึกษาที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา ในภาพรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน นักชายที่มีอายุแตกต่างกัน มีคุณลักษณะนักศึกษาที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา ในภาพรวมและรายด้านแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 นักชายที่มีจำแนกตามวุฒิการศึกษาแตกต่างกัน มีคุณลักษณะนักศึกษาที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา ในด้านรู้จักผล ด้านรู้จักตน ด้านรู้จักประมาณด้านรู้จักกาล ด้านรู้จักชุมชน ด้านบุคคล และภาพรวมแตกต่างกัน และในด้านการเอาใจเขามาใส่ใจเรา ด้านรู้จักเหตุ ไม่แตกต่างกัน

นักชายที่มีตำแหน่งงานแตกต่างกัน มีคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา ในด้านรู้จักผล และด้านรู้จักตนแตกต่างกัน และด้านรู้จักเหตุ ด้านรู้จักประมาณ ด้านรู้จัก ด้านรู้จักชุมชน ด้านบุคคล และภาพรวมไม่แตกต่างกัน นักชายที่มีอายุงานแตกต่างกัน มีคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา ในด้านรู้จักเหตุ ด้านรู้จักผล ด้านรู้จักตน ด้านรู้จักประมาณและภาพรวมแตกต่างกัน และด้านรู้จัก ด้านรู้จักชุมชน ด้านบุคคลไม่แตกต่างกัน และนักชายที่มีกิจกรรมทางพระพุทธศาสนาแตกต่างกัน มีคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา ในด้านรู้จักเหตุ ด้านรู้จักผล ด้านรู้จักตน ด้านรู้จักประมาณ ด้านรู้จัก ด้านรู้จักชุมชน ด้านบุคคล และภาพรวมแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

3. ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับความฉลาดทางอารมณ์และคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา

ตารางที่ 4 แสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ความฉลาดทางอารมณ์และคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา

ตัวแปร	เพศ	อายุ	ตำแหน่ง	การศึกษา	อายุงาน	กิจกรรมทางพุทธศาสนา	ความฉลาดทางอารมณ์	คุณลักษณะนักชาย
เพศ	-	.135	.099	.160*	.320	.236**	-.048	-.067
อายุ		-	.488**	.302**	.891**	.361**	.187**	.116*
ตำแหน่ง			-	.381**	.482**	.292**	.046	.020
การศึกษา				-	.481**	.363**	.253**	.302**
อายุงาน					-	.493**	.260**	.202**
กิจกรรม						-	-.005	-.007
ความฉลาดทางอารมณ์							-	.875**
คุณลักษณะนักชาย								-

*p < .05, **p < .01

จากตารางที่ 4 แสดงผลความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ความฉลาดทางอารมณ์และคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา พบว่าพบว่า ตัวแปรปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ อายุ การศึกษา อายุงาน และความฉลาดทางอารมณ์ มีความสัมพันธ์ทางบวกกับคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามแนวพุทธจิตวิทยาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และ .05 โดยพบว่า คุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามแนวพุทธจิตวิทยา มีความสัมพันธ์กับความฉลาดทางอารมณ์สูงสุด ($r = .875$) รองลงมาเป็นการศึกษา ($r = .302$) อายุงาน ($r = .202$) และสุดท้ายคือ อายุ ($r = .116$)

สรุปผลการวิจัยและการอภิปรายผลการวิจัย

ผู้วิจัยนำเสนอสรุปผลการวิจัยและอภิปรายผลการวิจัย ดังนี้

1. ผลศึกษาระดับความฉลาดทางอารมณ์กับคุณลักษณะนักเรียนที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา พบว่า นักเรียนที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา มีระดับความฉลาดทางอารมณ์ ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.02$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า นักเรียนที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา มีระดับความฉลาดทางอารมณ์ ด้านการตระหนักรู้ตนเองมากที่สุด ($\bar{X} = 4.10$) และมีระดับความฉลาดทางอารมณ์น้อยที่สุด ($\bar{X} = 3.85$) คือ ด้านการเอาใจเขามาใส่ใจเรา และพบว่า ระดับคุณลักษณะนักเรียนที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.93$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ระดับคุณลักษณะนักเรียนที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยามากที่สุด ($\bar{X} = 4.14$) คือ ด้านรู้จักตน และระดับคุณลักษณะนักเรียนที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาน้อยที่สุด ($\bar{X} = 3.61$) คือ ด้านรู้จักบุคคล

2. ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบคุณลักษณะนักเรียนที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล พบว่า ในภาพรวมนักเรียนที่มีอายุ วุฒิการศึกษา อายุ และมีกิจกรรมทางพระพุทธศาสนาแตกต่างกัน มีคุณลักษณะนักเรียนที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และพบว่า นักเรียนที่มีอายุงานและตำแหน่งงานแตกต่างกัน มีคุณลักษณะนักเรียนที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

3. ผลการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ความฉลาดทางอารมณ์ และคุณลักษณะนักเรียนที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา พบว่า ตัวแปรปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ อายุ การศึกษา อายุงาน และความฉลาดทางอารมณ์ มีความสัมพันธ์ทางบวกกับคุณลักษณะนักเรียนที่ประสบความสำเร็จตามแนวพุทธจิตวิทยาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติโดยพบว่า คุณลักษณะนักเรียนที่ประสบความสำเร็จตามแนวพุทธจิตวิทยามีความสัมพันธ์กับความฉลาดทางอารมณ์สูงสุด รองลงมาเป็นวุฒิการศึกษา อายุงาน และสุดท้ายคือ อายุ

จากผลการวิจัยสามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

ผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 ระดับความฉลาดทางอารมณ์ และคุณลักษณะนักเรียนที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาอยู่ในระดับสูง จากข้อมูลที่ศึกษาในประเด็นเรื่อง ระดับความฉลาดทางอารมณ์ และคุณลักษณะนักเรียนที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา พบว่า ระดับความฉลาดทางอารมณ์ ด้านการตระหนักรู้

ตนเอง อยู่ในระดับมาก รองลงมาคือ ด้านการสร้างแรงจูงใจ อยู่ในระดับมาก ด้านความสามารถทางสังคมหรือทักษะทางสังคม อยู่ในระดับมาก ด้านการควบคุมตนเอง อยู่ในระดับมาก และด้านการเอาใจเขามาใส่ใจเรา อยู่ในลำดับสุดท้าย ซึ่งผลการวิจัยพบว่า นักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา มีระดับความฉลาดทางอารมณ์ ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก และคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาในภาพรวมอยู่ในระดับมาก สอดคล้องกับทฤษฎีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement Motivation) McClelland (1985) ได้ให้ความหมายผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ คือ ผู้ที่ตระหนักถึงเป้าหมายในระดับสูง ความต้องการประสบความสำเร็จในการแข่งขันและความสามารถในการจูงใจตนเอง ในการทำสิ่งที่เหนือกว่า ซึ่งผลดังกล่าวเป็นสิ่งที่มีความสำคัญและมีความหมายต่อตนเองซึ่งการจูงใจผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ เป็นสิ่งที่สำคัญต่อองค์กร

รวมถึง สอดคล้องกับงานวิจัยของ วีรวรรณ ไตรรัตนากิรัต (2556) ที่ได้ศึกษาเรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะความฉลาดทางอารมณ์กับผลการปฏิบัติงาน ของพนักงานขายเภสัชภัณฑ์ในโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ โดยพบว่า พนักงานขายเภสัชภัณฑ์ในโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์มีลักษณะความฉลาดทางอารมณ์อยู่ในระดับค่อนข้างสูง และพนักงานขายเภสัชภัณฑ์ในโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ที่ประสบความสำเร็จด้านยอดขายอย่างยิ่งย่นมากมีลักษณะความฉลาดทางอารมณ์โดยรวมสูงกว่าพนักงานขายทั่วไป ผู้วิจัยมีความเห็นไปในทิศทางเดียวกันกับผลการวิจัย คือ การที่นักชายที่ประสบความสำเร็จตามแนวพุทธจิตวิทยา จำเป็นต้องมีระดับความฉลาดทางอารมณ์ ด้านการตระหนักรู้ตนเอง อีกทั้งยังสอดคล้องกับระดับคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยามากที่สุดคือ ด้านรู้จักตน ซึ่งนับว่าทั้ง 2 ประเด็นเป็นเรื่องสำคัญมากที่จะทำให้นักชายรู้เข้าใจในบทบาทของตนเอง เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างถูกต้อง เหมาะสมต่อบทบาทหน้าที่ในฐานะการเป็นนักชาย เพื่อให้ประสบความสำเร็จในการเป็นนักชายมืออาชีพ

ผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 ปัจจัยส่วนบุคคลแตกต่างกันมีผลต่อคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา จากการศึกษาเปรียบเทียบคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล พบว่า จากข้อมูลที่ศึกษาในประเด็นเรื่อง เปรียบเทียบคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล พบว่า สามารถจัดได้ 3 กลุ่ม ดังนี้ 1.เปรียบเทียบคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลที่มีระดับภาพรวมและรายด้านแตกต่างกัน คือ ปัจจัยส่วนบุคคลจำแนกตามอายุของนักชายที่มีอายุแตกต่างกัน และจำแนกตามกิจกรรมทาง

พระพุทธศาสนาแตกต่างกัน ในภาพรวมรายด้านแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 2.เปรียบเทียบคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลที่มีระดับภาพรวมแตกต่างกัน แต่รายด้านไม่แตกต่างกัน คือ นักชายที่มีวุฒิการศึกษาแตกต่างกัน และนักชายที่มีวุฒิอายุงานแตกต่างกันแต่รายด้านไม่แตกต่างกัน คือ ด้านการเอาใจเขามาใส่ใจเรา ด้านรู้จักเหตุ 3.เปรียบเทียบคุณลักษณะ นักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลที่มีระดับภาพรวมและรายด้านแตกต่างกัน คือ นักชายที่มีเพศแตกต่างกัน ในภาพรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน นักชายที่มีตำแหน่งงานแตกต่างกัน ในภาพรวมไม่แตกต่างกัน แต่พบว่าในด้านรู้จักผล และด้านรู้จักตนแตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ

เมื่อนำผลการวิจัยมาวิเคราะห์ร่วมกัน พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลแตกต่างกันมีผลคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา และสอดคล้องกับงานวิจัยของ (เนาวรัตน์ ชุง,2558) ได้ทำงานวิจัยเรื่อง การลดความขัดแย้งในองค์กรโดยใช้หลักภาวะผู้นำตามหลักสัปปุริสธรรม 7 และมนุษยสัมพันธ์ตามหลักสังคหวัตถุ 4 ในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์เปรียบเทียบระหว่างพนักงานกลุ่มบริษัทเอเชียและกลุ่มบริษัทยุโรป-อเมริกา โดยพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่างในกลุ่มพนักงานบริษัทเอเชีย ที่มีความแตกต่างทางอายุ ระดับการศึกษา และประสบการณ์การทำงานจะส่งผลต่อภาวะผู้นำตามหลักสัปปุริสธรรมแตกต่างกัน และสอดคล้องกับส่วนพนักงานในกลุ่มบริษัทยุโรป-อเมริกา พบว่าความแตกต่างทางด้านอายุ ระดับการศึกษา ประสบการณ์การทำงาน ส่งผลต่อภาวะ ผู้นำตามหลักสัปปุริสธรรมและมนุษยสัมพันธ์ตามหลักสังคหวัตถุแตกต่างกันทุกด้าน ผู้วิจัยมีความเห็นสอดคล้องกับผลการวิจัย คือ ปัจจัยส่วนบุคคล แตกต่างกันอย่างอมส่งผลให้คุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยาแตกต่างกัน เนื่องจาก บุคคลที่มีเพศ อายุของนักชาย วุฒิการศึกษา ตำแหน่งงาน อายุงาน เพราะเนื่องจากบุคคลที่มีปัจจัยส่วนบุคคลต่างกัน ย่อมมีประสบการณ์ด้านต่าง ๆ ที่แตกต่างกัน เช่น ประสบการณ์ชีวิต ประสบการณ์ทำงาน ย่อมส่งผลต่อคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา เช่นเดียวกัน

ผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 ปัจจัยส่วนบุคคลและความฉลาดทางอารมณ์มีความสัมพันธ์กับคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ความฉลาดทางอารมณ์และคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา ที่พบว่า ตัวแปรปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ อายุ การศึกษา อายุงาน และความฉลาดทางอารมณ์ มีความสัมพันธ์ทางบวกกับคุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 โดยพบว่า คุณลักษณะนักชายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทธจิตวิทยา มี

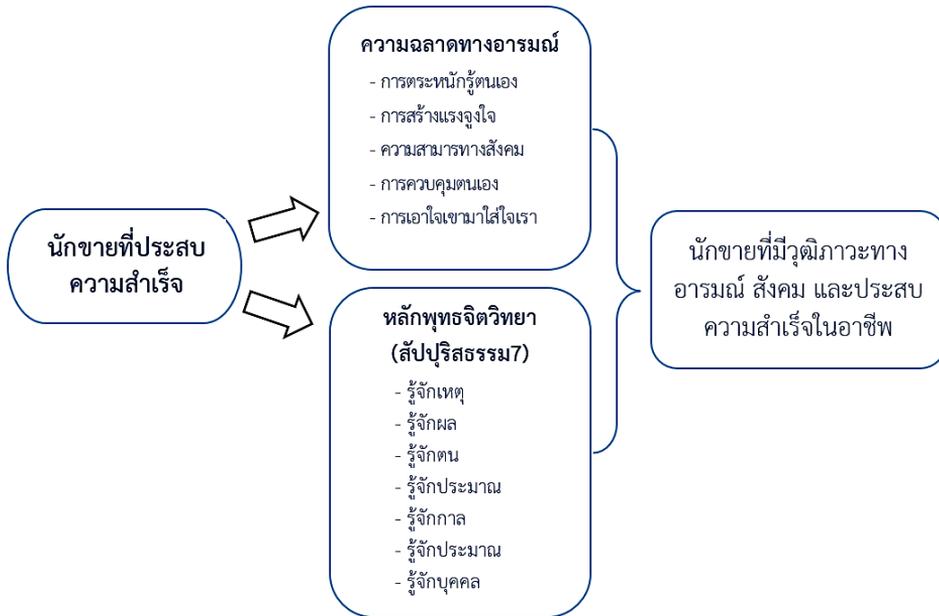
ความสัมพันธ์กับความฉลาดทางอารมณ์สูงสุด รองลงมาเป็นการศึกษา อายุงาน และสุดท้าย คือ อายุ ซึ่งเมื่อนำผลการวิจัยมาวิเคราะห์ร่วมกัน พบว่า ผลการวิจัยสอดคล้องกัน และสอดคล้องกับแนวคิดและทฤษฎีรับรู้ของอารมณ์ (Cognitive Theory) ทฤษฎีนี้กล่าวว่าอารมณ์ คือ การแปรความเปลี่ยนแปลงระดับความรู้สึกภายในที่บอกคุณภาพและลักษณะออกมาความรู้สึกภายในเกิดจากการเปลี่ยนแปลงทางกายภาพที่เกิดจากปฏิกิริยาทางสมอง จากแนวคิดดังกล่าว สรุปได้ว่าความฉลาดทางอารมณ์ ส่งผลที่เป็นประโยชน์ต่อตนเอง เช่นความฉลาดทางอารมณ์ ทำให้บุคคลตระหนักรู้ เข้าใจอารมณ์ความรู้สึกและความต้องการของตนเองและผู้อื่น ทำให้บุคคลมีบุคลิกภาพที่ดี สามารถแสดงพฤติกรรมทางอารมณ์ ตอบสนองต่อสิ่งเร้าได้อย่างเหมาะสมกับสถานการณ์และสภาพแวดล้อมช่วยสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีและ สามารถอยู่ร่วมกับผู้อื่นในสังคมได้อย่างมีความสุข

นอกจากนี้ ยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ สุดารัตน์ อธิธรรมธาดา (2561) ได้ทำ งานวิจัยเรื่อง “ปัจจัยแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ พฤติกรรมเชิงสร้างสรรค์ และความฉลาดทางอารมณ์ ที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงานบริษัทเอกชนในเขต กรุงเทพมหานคร” พบว่า ปัจจัยความฉลาดทางอารมณ์ ด้านการมีทักษะทางสังคมส่งผลต่อประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงานบริษัทเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร มากที่สุด รองลงมา คือ ปัจจัยความฉลาดทางอารมณ์ ด้านการมีแรงจูงใจ ด้านการตระหนักรู้ในตนเอง และปัจจัยพฤติกรรมเชิงสร้างสรรค์ ด้านการประยุกต์ใช้ ตามลำดับ โดยร่วมกันพยากรณ์ประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงานบริษัทเอกชนในเขตกรุงเทพมหานครได้ร้อยละ 61.0 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และสอดคล้องกับงานวิจัยของ วีรวรรณ ไตรรัตน์ภริรัตน์ (2556) ที่ได้ศึกษา เรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะความฉลาดทางอารมณ์กับผลการปฏิบัติงาน ของพนักงานชายเภสัชภัณฑ์ในโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ โดยพบว่า พนักงานชายเภสัชภัณฑ์ในโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์มีลักษณะความฉลาดทางอารมณ์อยู่ในระดับค่อนข้างสูง และพนักงานชายเภสัชภัณฑ์ในโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ที่ประสบความสำเร็จด้านยอดขายอย่างยั่งยืนมากมีลักษณะความฉลาดทางอารมณ์โดยรวมสูงกว่าพนักงานชายทั่วไป

ผู้วิจัยมีความเห็นสอดคล้องกับผลการวิจัยที่กล่าวว่า ปัจจัยส่วนบุคคล ความฉลาดทางอารมณ์และคุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จตามหลักพุทฺธจิตวิทยา โดยพบว่า คุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จหลักพุทฺธจิตวิทยามีความสัมพันธ์กับความฉลาดทางอารมณ์สูงสุด เพราะความฉลาดทางอารมณ์มีผลต่อการบริหารจัดการงานขายอย่างมีประสิทธิภาพในสภาวะการณ์ที่หลากหลายรูปแบบ ซึ่งนอกจากความฉลาดทางอารมณ์แล้ว ปัจจัยส่วนบุคคลในบางประเด็นก็สะท้อนให้เห็นถึงการเป็นนักขายที่ประสบความสำเร็จด้วยเช่นกัน

องค์ความรู้จากการวิจัย

จากผลการวิจัย ได้องค์ความรู้ใหม่ดังนี้



ภาพที่ 1 องค์ความรู้จากการวิจัย

นักชายที่ประสบความสำเร็จ ต้องมีคุณลักษณะสำคัญ คือ ความฉลาดทางอารมณ์ ในด้านการตระหนักรู้ตนเอง รู้การสร้างแรงจูงใจ มีความสามารถทางสังคม รู้จักการควบคุมตนเอง และรู้จักเอาใจเขามาใส่ใจเรา และต้องปฏิบัติตามหลักพุทธจิตวิทยา คือ หลักสัปปริสธรรม 7 ได้แก่ รู้จักเหตุ รู้จักผล รู้จักตน รู้จักประมาณ รู้จักกาล รู้จักประมาณ และรู้จักบุคคล ซึ่งคุณลักษณะเหล่านี้ จะทำให้เป็นนักชายที่มีวุฒิภาวะทางอารมณ์ สังคมและประสบความสำเร็จในอาชีพและชีวิต

ข้อเสนอแนะการวิจัย

1. ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติการ

ควรมีโครงการหรือกิจกรรม บรรจูลงในแผนขององค์กร เพื่อจะได้กำหนดแนวทางหรือรูปแบบที่เหมาะสมในการเสริมสร้าง พัฒนา และนำองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาความฉลาดทางอารมณ์และหลักพุทธจิตวิทยา (สัปปริสธรรม 7) ให้กับผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในองค์กร เพื่อนักชายในองค์กรเอกชนที่เข้าร่วมโครงการหรือกิจกรรม จะสามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้พัฒนาเพื่อต่อยอดเพื่อให้เป็นนักชายที่ประสบความสำเร็จ

2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ควรมีการวิจัยที่กล่าวถึงความฉลาดทางอารมณ์มาศึกษาหาความสัมพันธ์ร่วมกับหลักธรรมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ทราบถึงความสัมพันธ์ของความฉลาดทางอารมณ์กับหลักธรรมที่คาดว่าจะส่งผลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และควรมีการนำหลักสัปปุริสธรรม 7 มาศึกษาหาความสัมพันธ์ร่วมกับหลักธรรมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น อิทธิบาท 4 พรหมวิหาร 4 เป็นต้น

3. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

หน่วยงานหรือองค์กรควรมอบหมายให้ส่วนงานพัฒนาบุคลากรหรือนักขาย โดยหลักพุทธจิตวิทยา (สัปปุริสธรรม 7) โดยการจัดสรรงบประมาณสนับสนุนและกำหนดเป็นนโยบายและส่งเสริมคุณลักษณะตามหลักพุทธจิตวิทยาที่นำไปสู่ความสำเร็จที่ได้จากผลการวิจัยนี้ เพื่อให้บุคลากรปฏิบัติงานได้อย่างมีความสุขและประสบความสำเร็จในชีวิต ก่อให้เกิดสุขภาวะองค์กรรวมทั้งสมดุล ท้ายที่สุดความสำเร็จจะเกิดแก่องค์กรอย่างยั่งยืน

รายการอ้างอิง

- โกศล สนิทวงศ์. (2556). ความฉลาดทางอารมณ์กับพุทธศาสนาสู่การพัฒนาคนและองค์กร. สืบค้น 28 มกราคม 2564, จาก : <https://www.gotoknow.org/posts/519926>
- บริษัท แมนพาวเวอร์กรุ๊ป ประเทศไทย จำกัด. (2563). 10 สายงานที่เป็นที่ต้องการของตลาดแรงงาน (นายจ้าง) ปี 2563. สืบค้น 21 กุมภาพันธ์ 2565, จาก <https://money.kapook.com/view220906.html>
- เนาวรัตน์ ชุง. (2558). การลดความขัดแย้งในองค์กรโดยใช้หลักภาวะผู้นำตามหลักสัปปุริสธรรม 7 และมนุษย์สัมพันธ์ตามหลักสังคหวัตถุ 4 ในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์เปรียบเทียบระหว่างพนักงานกลุ่มบริษัทเอเชียและกลุ่มบริษัทยุโรป-อเมริกา (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี. ปทุมธานี.
- พัฒนจิตา รุ่งหิรัญธนาภิตต์. (2559). ความสามารถในการสื่อสาร ความผูกพันและความพึงพอใจในงานและบรรยากาศในองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทเอกชนในกรุงเทพมหานคร (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยกรุงเทพ. ปทุมธานี.
- วารินทร์ สิ้นสูงสุด. (2545). ศิลปการขาย (พิมพ์ครั้งที่ 13). กรุงเทพมหานคร. สยามมิตรการพิมพ์.

- วีรวรรณ ไตรรัตนภีรัต. (2556). *ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะความฉลาดทางอารมณ์ กับผลการปฏิบัติงานของพนักงานขายเภสัชภัณฑ์ในโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ)*. มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช. นนทบุรี.
- สุดารัตน์ ธีรธรรมธาดา. (2561). *ปัจจัยแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ พฤติกรรมเชิงสร้างสรรค์ และความฉลาดทางอารมณ์ที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงานบริษัทเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ)*. มหาวิทยาลัยกรุงเทพ. ปทุมธานี.
- Costa, Ripoll, Sanchez & Carvalho. (2012). *Emotional intelligence and self-efficacy: effects on psychological well-being in college students. The Spanish Journal of Psychology, 16*,E50.
- McClelland, D.C. (1985). *Human Motivation*. Chicago: Scott, Foresman.
- Praveet Elearning. (2565). *บทที่ 2 ความสำคัญของการขาย*. สืบค้น 21 กุมภาพันธ์ 2565, จาก http://praveetelearning.com/elearning_content.php?subject_id=6&chapter_id=54