

รูปแบบการพัฒนาสมรรถนะผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ เพื่อเสริมสร้างความสุขตามแนวพุทธจิตวิทยา

A Competency Development Model of Medical Device Sales Representatives for Enhancing Happiness Based on Buddhist Psychology

สุชาดา ธนาวิบูลเศรษฐ¹, กมลลศ ภูวชนาธิพงศ์², เมธาวิ อุดมธรรมานุภาพ³ และ นภัทร์ แก้วนาค⁴

Suchada Tanaviboonsate¹, Kamalas Phoowachanathipong²,

Maytavee Udomtamanupab³ and Naputr Gewnak⁴

Received: September 13, 2025

Revised: October 08, 2025

Accepted: October 28, 2025

Suchada.pw@gmail.com, Kamalas2013@gmail.com and

Laocup@gmail.com

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1. ศึกษาสภาพปัจจุบัน ปัญหา อุปสรรคและแนวคิดสมรรถนะตามหลักจิตวิทยาและหลักธรรมทางพระพุทธศาสนาที่พัฒนาผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ให้ประสบความสำเร็จและมีความสุข 2. สังเคราะห์องค์ประกอบการพัฒนาสมรรถนะเพื่อเสริมสร้างความสุขตามแนวพุทธจิตวิทยา และ 3. นำเสนอรูปแบบการพัฒนาสมรรถนะดังกล่าว ใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ เก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 49 รูป/คน ได้แก่ผู้แทนขายฯ หัวหน้าทีม ผู้บริหาร ลูกค้าและผู้ทรงคุณวุฒิด้านพระพุทธศาสนา พุทธจิตวิทยาและธุรกิจเครื่องมือแพทย์ โดยคัดเลือกแบบเฉพาะเจาะจงรวมทั้งการสนทนากลุ่มผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 12 คน และการประชุมผู้เชี่ยวชาญพิเศษจำนวน 11 คน วิเคราะห์ข้อมูลด้วยการวิเคราะห์เนื้อหา เทคนิค 6C และการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า

¹ หลักสูตรพุทธศาสตรดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย Ph.D. (Buddhist Psychology), Graduate School, Mahachulalongkornrajavidyalaya University

^{2,3} ภาควิชาจิตวิทยา คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

Department of Psychology Faculty of Humanities, Mahachulalongkornrajavidyalaya University

⁴ อาจารย์ที่ปรึกษาหลักสูตรบัณฑิตศึกษา คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

Program Advisor, Graduate Studies, Faculty of Liberal Arts, Rajamangala University of Technology Suvarnabhumi

ผลการวิจัยพบว่า 1. สภาพปัจจุบัน ปัญหาของผู้แทนขายเผชิญการแข่งขันสูง ความกดดันด้านยอดขาย และแรงกดดันด้านจริยธรรม ซึ่งส่งผลกระทบต่อความเครียดและการขาดสมดุลชีวิตการทำงาน 2. สังเคราะห์องค์ประกอบการพัฒนาสมรรถนะผู้แทนขายฯ ประกอบด้วย 6 องค์ประกอบคือ สมรรถนะ 5 ด้าน หลักธรรมพุทธศาสนา (อิทธิบาท 4 และ พรหมวิหาร 4) หลักจิตวิทยาเชิงบวก PERMA และทฤษฎีแรงจูงใจของมาสโลว์ พื้นฐานองค์การบริหารงานขายและการเสริมสร้างความสุข และ 3. ผลที่ได้คือ รูปแบบการพัฒนาสมรรถนะทางพุทธจิตวิทยา 9 ด้าน หรือ HEART Model ซึ่งเน้นการสร้างสมรรถนะควบคู่กับการสร้างความสุขที่ยั่งยืน โดยผู้แทนขายจะมีความสุขเมื่อมีความหมายในงาน มีความสัมพันธ์ที่ดีกับเพื่อนร่วมงานและลูกค้าและสามารถรักษาสกุลชีวิตได้ โดยเฉพาะการพัฒนาความฉลาดทางอารมณ์และการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่องทั้งด้านร่างกาย จิตใจและปัญญา

คำสำคัญ : สมรรถนะผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์, การเสริมสร้างความสุข, พุทธจิตวิทยา

Abstract

This study aims to 1. examine the current conditions, problems, obstacles, and competency concepts integrating psychology and Buddhist principles that foster success and happiness among medical device sales representatives; 2. synthesize the components of competency development to enhance well-being through Buddhist psychology; and 3. propose a developmental model for such competencies. A qualitative research approach was utilized, collecting data via in-depth interviews with 49 key informants, comprising sales representatives, team leaders, executives, clients, and experts in Buddhism, Buddhist psychology, and the medical device business. Purposive sampling was employed, supplemented by a focus group discussion with 12 experts and a special expert panel with 11 participants. Data analysis involved content analysis, the 6C technique, and triangulation for validation.

Findings indicated that 1. sales representatives face intense competition, sales targets pressure, and ethical dilemmas, resulting in stress and work-life imbalance; 2. six synthesized components for competency development include five core competencies, Buddhist principles (Iddhipada 4 and Brahmavihara 4), positive psychology via the PERMA model, Maslow's motivation theory, organizational foundations, sales management, and happiness promotion; and 3.

the resulting HEART Model, encompassing nine dimensions of Buddhist psychology-based competency development, emphasizes concurrent enhancement of competencies and sustainable happiness. Sales representatives attain happiness when deriving meaning from work, cultivating positive relationships with colleagues and clients, and maintaining life balance—particularly through ongoing emotional intelligence development and holistic self-growth in body, mind, and wisdom.

Keywords: Medical Device Sales Representative Competency, Happiness Enhancement, Buddhist Psychology

บทนำ

อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์เป็นหนึ่งในภาคธุรกิจยุทธศาสตร์ที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อระบบสาธารณสุขและคุณภาพชีวิตของประชาชน ทั้งยังเป็นกลไกขับเคลื่อนเศรษฐกิจและนวัตกรรมทางการแพทย์ของประเทศไทยด้วย ข้อมูลจาก Global Market Insights (2023) ระบุว่า มูลค่าตลาดเครื่องมือแพทย์ทั่วโลกอยู่ที่กว่า 500,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐและคาดว่าจะเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 5–6 ต่อปีในช่วงปี 2023–2030 ขณะที่ตลาดเครื่องมือแพทย์ในประเทศไทยตามรายงานของสำนักงานส่งเสริมการลงทุน (BOI, 2022) มีมูลค่ากว่า 60,000–70,000 ล้านบาทต่อปีและเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 4.8 ต่อปีในช่วง พ.ศ. 2561–2566 ในช่วงปี 2566–2568 อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ของประเทศไทยมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าจะมูลค่าการจำหน่ายภายในประเทศจะขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 5.5–7.0 ต่อปี ขณะที่มูลค่าการส่งออกเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 6.5–7.5 ต่อปี (วิจัยกรุงศรี, 2566)

ประเทศไทยกำลังก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอย่างสมบูรณ์ภายในปี พ.ศ. 2573 โดยคาดว่าประชากรอายุเกิน 60 ปีจะมีสัดส่วนเกิน ร้อยละ 20 ของประชากรทั้งหมด (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2566) อีกทั้งรัฐบาลได้ดำเนิน นโยบาย Thailand Medical Hub เพื่อผลักดันให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติ (Medical Hub of Asia) ซึ่งสอดคล้องกับยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561–2580) และแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13 (พ.ศ. 2566–2570) ที่มุ่งเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจของประเทศไทยอย่างยั่งยืน อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์จึงมีบทบาทสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจและคุณภาพชีวิตของประชาชนส่งผลให้ความต้องการใช้เทคโนโลยีและอุปกรณ์ทางการแพทย์สำหรับการรักษาและดูแลสุขภาพเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

บทบาทของผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ (Medical Device Sales Representatives) มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จขององค์กรและความปลอดภัยของผู้ป่วย เนื่องจากต้องทำหน้าที่มากกว่าการขายผลิตภัณฑ์ แต่ยังคงเป็นที่ปรึกษาทางเทคนิค ถ่ายทอดความรู้การใช้งานเครื่องมือแก่แพทย์ พยาบาลและบุคลากรทางการแพทย์ รวมถึง เข้าร่วมสนับสนุนการผ่าตัดจริงในห้องผ่าตัด การฝึกอบรมการใช้ผลิตภัณฑ์ และการดูแลผลลัพธ์ของผู้ป่วย จึงเป็นอาชีพที่ต้องการทั้งความรู้เชิงลึกด้านผลิตภัณฑ์ ความสามารถในการสื่อสารและคุณธรรมด้านจริยธรรม อย่างไรก็ตาม ผู้แทนขายต้องเผชิญกับแรงกดดันจากเป้าหมายยอดขายสูง การแข่งขันในตลาดที่รุนแรง และกฎระเบียบการขายที่เข้มงวด เช่น ระบบ e-Bidding และข้อกำหนดด้านจริยธรรมการขาย (Compliance Regulation) เป็นต้น ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลโดยตรงต่อความเครียด ความพึงพอใจและความสุขในการทำงาน

บริบทเชิงพื้นที่ การวิจัยนี้มุ่งศึกษาบริษัทเครื่องมือแพทย์ข้ามชาติ (Multinational Corporations: MNCs) ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งเป็นศูนย์กลางของสำนักงานประจำประเทศไทยของบริษัทข้ามชาติรายใหญ่ เช่น สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และยุโรป เป็นต้น โดยเลือกบริษัทข้ามชาติที่มีมูลค่าการขายต่อปีไม่ต่ำกว่า 1,000 ล้านบาท การเลือกกลุ่มบริษัท MNCs มีเหตุผลทางวิชาการ เพราะเป็นองค์กรที่มีระบบการพัฒนาสมรรถนะและจรรยาบรรณวิชาชีพชัดเจนตามมาตรฐานสากล และมีบทบาทสำคัญในการถ่ายทอดเทคโนโลยี การพัฒนาทักษะบุคลากรและการยกระดับคุณภาพการขายในตลาดไทย (Krungsri Research, 2023)

การเลือกศึกษาบริษัทข้ามชาติ (MNCs) มีเหตุผลสำคัญทางวิชาการ เนื่องจากบริษัทเหล่านี้เป็นผู้นำในอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ที่มีระบบการบริหารทรัพยากรบุคคลและการพัฒนาสมรรถนะผู้แทนขายตามมาตรฐานสากล อีกทั้ง ยังเป็นแหล่งเรียนรู้ด้านการบูรณาการความรู้ทางเทคโนโลยี การจัดการเชิงกลยุทธ์และจริยธรรมในวิชาชีพ ซึ่งสามารถใช้เป็นต้นแบบในการพัฒนาศักยภาพผู้แทนขายในองค์กรไทยให้สอดคล้องกับบริบทโลก การศึกษาบริษัทข้ามชาติ จึงมีคุณค่าทั้งในเชิงทฤษฎีและเชิงปฏิบัติ เพราะช่วยให้เข้าใจแนวทางการพัฒนาสมรรถนะที่ยั่งยืนและสามารถถ่ายทอดองค์ความรู้ดังกล่าวเพื่อยกระดับอาชีพผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ไทยให้เป็นวิชาชีพที่มีคุณค่าและจริยธรรม

งานวิจัยในประเทศ (พนัทเทพ ณ นคร และ กมลาศ ภูวนาธิพงศ์, 2563) พบว่า ปัจจัยสำคัญที่ทำให้พนักงานประสบความสำเร็จและมีความสุขในการทำงาน ได้แก่ ความรู้และทักษะในงานขาย ทักษะคิดเชิงบวกและการยึดมั่นในหลักธรรมทางพระพุทธศาสนา เช่น อิทธิบาท 4 และ พรหมวิหาร 4 ซึ่งช่วยเสริมสร้างทั้งแรงจูงใจ ความมุ่งมั่นและความสุขทางจิตใจ นอกจากนี้ แนวคิดจาก จิตวิทยาเชิงบวก (Positive Psychology) ของ Seligman (2002) โดยเฉพาะ PERMA Model และทฤษฎีแรงจูงใจของ Maslow (1954) สามารถประยุกต์ใช้เพื่อพัฒนาแรงบันดาลใจและความสมดุลชีวิตในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จากบริบทดังกล่าว งานวิจัยนี้จึงมีความสำคัญ เนื่องจากมุ่งศึกษาสภาพปัจจุบัน ปัญหาและอุปสรรคของการทำงานผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ในประเทศไทย โดยเฉพาะในเขต ที่เป็นศูนย์กลางอุตสาหกรรมทางการแพทย์ เพื่อสังเคราะห์องค์ประกอบสมรรถนะเชิงบูรณาการ ที่ครอบคลุมทั้งความรู้ ทักษะ ทักษะคิดและคุณธรรมตามแนวพุทธจิตวิทยา พร้อมนำเสนอรูปแบบการพัฒนาสมรรถนะผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์เพื่อเสริมสร้างความสุขตามแนวพุทธจิตวิทยา (Buddhist Psychology Competency Development Model) ที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริงในระดับบุคคล องค์กรและสังคมเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้แทนขาย และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ไทยอย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพปัจจุบัน ปัญหา อุปสรรค แนวคิดสมรรถนะตามหลักจิตวิทยา และหลักธรรมทางพระพุทธศาสนา ที่พัฒนาผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ให้ประสบความสำเร็จและมีความสุข
2. เพื่อสังเคราะห์องค์ประกอบการพัฒนาสมรรถนะผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ เพื่อเสริมสร้างความสุขตามแนวพุทธจิตวิทยา
3. เพื่อนำเสนอรูปแบบการพัฒนาสมรรถนะผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์เพื่อเสริมสร้างความสุขตามแนวพุทธจิตวิทยา

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนารูปแบบการเสริมสร้างสมรรถนะของผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ตามแนวพุทธจิตวิทยา โดยใช้การศึกษาวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องควบคู่กับการเก็บข้อมูลเชิงประสบการณ์จริงจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informants) สำหรับการสัมภาษณ์เชิงลึก (Depth Interview) ได้รับการคัดเลือกแบบเจาะจง (Purposive Sampling) รวมทั้งสิ้น 49 คน ประกอบด้วย ผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ จำนวน 20 คน ผู้จัดการฝ่ายขายหรือหัวหน้าผู้แทนขาย จำนวน 10 คน ผู้บริหารระดับผู้อำนวยการฝ่ายขายหรือผู้จัดการประจำประเทศไทย จำนวน 5 คน บุคลากรทางการแพทย์ที่เป็นลูกค้า (แพทย์และพยาบาล) จำนวน 5 คน ผู้ทรงคุณวุฒิด้านพระพุทธศาสนา 3 คน ผู้ทรงคุณวุฒิด้านพุทธจิตวิทยา 3 คน และผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจเครื่องมือแพทย์ 3 คน สำหรับการสนทนากลุ่ม (Focus Group) มีผู้เชี่ยวชาญจำนวน 12 คน แบ่งเป็น ผู้ทรงคุณวุฒิด้านพระพุทธศาสนา 3 คน ผู้ทรงคุณวุฒิด้านพุทธจิตวิทยา 4 คน และผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจการขายและธุรกิจเครื่องมือแพทย์ 5 คน เพื่อร่วมตรวจสอบ

ความถูกต้องของร่างรูปแบบและให้ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม การประชุมผู้เชี่ยวชาญพิเศษ (Connoisseurship) จำนวน 11 คน แบ่งเป็น ผู้ทรงคุณวุฒิด้านพระพุทธศาสนา 3 คน ผู้ทรงคุณวุฒิด้านพุทธจิตวิทยา 3 คน และผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจการขายและธุรกิจเครื่องมือแพทย์ 5 คน เพื่อยืนยันความเหมาะสมของรูปแบบการพัฒนา

ขอบเขตการศึกษา การเก็บข้อมูลมุ่งเน้นไปที่บริษัทเครื่องมือแพทย์ข้ามชาติ 4 แห่งในประเทศไทย ที่มีมูลค่าการขายต่อปีไม่ต่ำกว่า 1,000 ล้านบาท ครอบคลุมกลุ่มผู้แทนขาย ผู้จัดการฝ่ายขาย ผู้บริหาร และลูกค้าบุคลากรทางการแพทย์

เครื่องมือวิจัย เครื่องมือวิจัยหลักคือแนวคำถามกึ่งโครงสร้าง (Semi-structured Interview Guide) ซึ่งจัดทำขึ้นจากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ครอบคลุมประเด็นสมรรถนะ ความท้าทายในการทำงาน ปัจจัยความสำเร็จ ความสุขและหลักธรรมทางพุทธจิตวิทยา

ขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล ศึกษาเอกสาร ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อวิเคราะห์กรอบแนวคิด ดำเนินการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 49 คน จัดการสนทนากลุ่มผู้เชี่ยวชาญ (Focus Group) จำนวน 12 คน เพื่อปรับปรุงและตรวจสอบร่างรูปแบบดำเนินการประชุมผู้เชี่ยวชาญพิเศษ (Connoisseurship) จำนวน 11 คน เพื่อยืนยันความเหมาะสมและความเป็นไปได้ของรูปแบบ

การวิเคราะห์ข้อมูล ใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ร่วมกับเทคนิคการสังเคราะห์ 6C (1 Concept (มโนทัศน์) กำหนดประเด็นการวิเคราะห์ 2. Contents สรุปประเด็นสำคัญ 3. Classify ทำการจำแนกกลุ่มเนื้อหา จัดกลุ่มระบบข้อมูล แยกองค์ประกอบหลัก และองค์ประกอบของข้อมูล 4. Category จัดกลุ่มข้อมูลใหม่ จัดกลุ่มความสัมพันธ์ของข้อมูล สรุปเนื้อหาใหม่ 5. Conceptualize การจัดทำกรอบระบบความคิดการวิจัย กำหนดกรอบความสัมพันธ์ของประเด็นหลักด้วยตรรกะเหตุผล เชื่อมโยงข้อมูลเป็นแผนภูมิ 6. Communication การแปลความ ตีความข้อมูล อธิบายความหมายของกรอบการคิดอธิบายความสัมพันธ์ของแต่ละปัจจัย สรุปความเป็นความรู้ใหม่) และตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลด้วยวิธีการสามเส้า (Triangulation) ทั้งด้านแหล่งข้อมูล วิธีการและผู้วิจัย

ผลการวิจัย

ข้อค้นพบสำคัญซึ่งสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ทั้งสามข้อดังนี้

วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 การศึกษาสภาพปัจจุบันและปัญหาอุปสรรคในการทำงานของผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์สะท้อนให้เห็นถึงความท้าทายที่รุนแรงในสภาพแวดล้อมธุรกิจปัจจุบัน ผู้แทนขายต้องรับมือกับการแข่งขันจากทั้งบริษัทข้ามชาติและผู้ผลิตท้องถิ่น แรงกดดันจากยอดขายที่สูงขึ้นทุกปี รวมถึงข้อกำหนดด้านกฎระเบียบ เช่น การจัดซื้อจัดจ้าง

แบบ e-Bidding และข้อจำกัดด้านงบประมาณของโรงพยาบาล สิ่งเหล่านี้ก่อให้เกิดภาระงานหนัก ความเครียดสูงและภาวะขาดสมดุลชีวิตการทำงาน อีกทั้งยังเผชิญแรงกดดันด้านจริยธรรมที่ส่งผลต่อคุณภาพชีวิตและความสุขในการทำงาน อย่างไรก็ตาม ผู้แทนขายหลายคนยังคงยึดมั่นในแรงบันดาลใจจากการได้ช่วยเหลือผู้ป่วยและสนับสนุนทีมแพทย์ ซึ่งเป็นปัจจัยที่ช่วยให้พวกเขายังคงมีความภาคภูมิใจและความหมายในอาชีพของตน

วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 การสังเคราะห์องค์ประกอบสมรรถนะที่สำคัญต่อการพัฒนาผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ชี้ให้เห็นว่า ความสำเร็จและความสุขของผู้แทนขายต้องอาศัยการบูรณาการสมรรถนะหลายด้าน โดยประกอบด้วย 6 มิติหลัก ได้แก่ (1) สมรรถนะพื้นฐาน 5 ด้าน คือ ความรู้ ทักษะ คุณลักษณะส่วนบุคคล อุปนิสัยและการจัดการ (2) หลักธรรมทางพระพุทธศาสนา ได้แก่ อิทธิบาท 4 และพรหมวิหาร 4 ซึ่งช่วยเสริมสร้างแรงขับเคลื่อนใน ความเมตตา และความสมดุลทางใจ (3) หลักจิตวิทยาเชิงบวก PERMA Model ของ Seligman ที่เน้นการเสริมสร้างอารมณ์เชิงบวก ความสัมพันธ์ ความหมาย และความสำเร็จ (4) ทฤษฎีแรงจูงใจของ Maslow ที่ชี้ถึงความต้องการทั้งด้านวัตถุและการเติมเต็มศักยภาพ (5) พื้นฐานขององค์กร เช่น วัฒนธรรมองค์กรที่สนับสนุน การดูแลจากผู้นำและการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง และ (6) การเสริมสร้างความสุขผ่านการรักในงานขาย การจัดการอารมณ์ ทัศนคติเชิงบวกและการยึดมั่นในจริยธรรม ปัจจัยเหล่านี้ เมื่อนำมาสังเคราะห์ร่วมกัน แสดงให้เห็นว่า ความสำเร็จไม่ได้ขึ้นอยู่กับทักษะทางเทคนิคเพียงอย่างเดียว แต่ต้องอาศัยคุณภาพจิตใจและแรงบันดาลใจควบคู่กันไปด้วย

วัตถุประสงค์ข้อที่ 3 ผลการวิจัยได้นำไปสู่การพัฒนาแบบแผนการเสริมสร้างสมรรถนะผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ตามแนวพุทธจิตวิทยาโดยการบูรณาการ รูปแบบสมรรถนะทางพุทธจิตวิทยา 9 ด้าน (9P Buddhist Psychology Competency Model) ได้แก่ การมีความรู้ผลิตภัณฑ์ เข้าใจผลิตภัณฑ์เชิงลึกและการใช้งานอย่างถูกต้อง (Product Mastery), การวางแผนการขายอย่างมีกลยุทธ์(Planning with Strategies) ความรู้การทำงานตามหลักจริยธรรมและการนำความรู้ไปใช้งานได้จริง (Practical and Compliance) การสร้างความสัมพันธ์และร่วมมือกับลูกค้า (Partnership with Customer) การจัดลำดับความสำคัญของงานและชีวิตอย่างมีสติและสมดุล (Priority Setting) สมรรถนะเชิงจิตวิทยาด้านความยืดหยุ่นทางจิตใจ (Psychological Resilience) ให้มีความสำคัญกับผู้ป่วย (Patient First) การมุ่งพัฒนาและเรียนรู้อย่างต่อเนื่องและการมองโลกเชิงบวก (Positive and Growth Mindset) และความรักในอาชีพผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ (Passion) เป็นกรอบสมรรถนะที่ตอบสนองความต้องการของผู้แทนขายในปัจจุบัน ครอบคลุมปัจจัยสำคัญสำหรับทั้งความสำเร็จในอาชีพ

และความสุขส่วนตัว เข้ากับรูปแบบการพัฒนาผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์หัวใจพุทธจิตวิทยา (HEART Model) ชื่อ HEART Model ซึ่งเป็นกรอบแนวคิดที่มุ่งเน้นการพัฒนาทั้งสมรรถนะทางอาชีพและการสร้างความสุขที่ยั่งยืน

HEART ประกอบด้วย H (Holistic Competency) การมีสมรรถนะรอบด้าน E (Emotional Intelligence) ความฉลาดทางอารมณ์ A (Attitude & Ethics) การมีทัศนคติเชิงบวกและยึดมั่นในจริยธรรม R (Relationship & Resilience) การสร้างความสัมพันธ์และความยืดหยุ่นทางใจ และ T (Transformative Practice) การพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่องทั้งด้านกาย จิตใจและปัญญา โดยมีแนวทางการพัฒนา 4 ข้อได้แก่ 1) โปรแกรมการฝึกสติ สมาธิ เพื่อเพิ่มสมาธิ ลดความเครียด เพิ่มการรับรู้อารมณ์และการจัดการอารมณ์ของตนเอง โดยองค์กรจัดให้มีการให้ความรู้และปฏิบัติทำสมาธิอย่างต่อเนื่อง 2) การอบรมเรื่องการพัฒนาสมรรถนะตามรูปแบบสมรรถนะ 9 ด้าน (9P Competency Model) องค์กรจัดให้มีการให้ความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาสมรรถนะ 9 ด้าน (9P Competency Model) เพื่อให้ความรู้และการนำไปพัฒนาสมรรถนะผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ 3) การอบรมการขายเชิงกลยุทธ์ (Strategic Sales Management Framework) เป็นการจัดแนวกระบวนการขายในขั้นตอนปฏิบัติการสอดคล้องกับกลยุทธ์การขาย มีการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning) การกำหนดเป้าหมาย (Targeting) และแนวทางการสร้างมูลค่า (Value creation approach) เพื่อสร้างระบบการขายครบวงจร และ 4) ระบบพี่เลี้ยง (Mentoring) การจับคู่พี่เลี้ยงที่มีประสบการณ์ เพื่อให้คำแนะนำและสะท้อนผลการทำงานและสร้างแรงบันดาลใจ รูปแบบนี้ได้รับการตรวจสอบและยืนยันความเหมาะสมจากผู้เชี่ยวชาญในด้านพระพุทธศาสนา พุทธจิตวิทยาและธุรกิจเครื่องมือแพทย์ว่า สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริงในระดับบุคคลและองค์กร โดยช่วยให้ผู้แทนขายสามารถพัฒนาศักยภาพของตนควบคู่กับการสร้างสมดุลชีวิตและความสุขภายใน อันเป็นรากฐานของความยั่งยืนทั้งในมิติบุคคลและองค์กร ดังภาพที่ 1 รูปแบบการพัฒนาสมรรถนะผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์เพื่อเสริมสร้างความสุขตามแนวพุทธจิตวิทยา



ภาพที่ 1 รูปแบบการพัฒนาสมรรถนะผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์
เพื่อเสริมสร้างความสุขตามแนวพุทธจิตวิทยา

สรุปผลการวิจัยและการอภิปรายผลการวิจัย

ผลการวิจัยเรื่อง “รูปแบบการพัฒนาสมรรถนะผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์เพื่อเสริมสร้างความสุขตามแนวพุทธจิตวิทยา” พบว่า ผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ในประเทศไทยยังคงเผชิญแรงกดดันสูงจากการแข่งขันในตลาด การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีทางการแพทย์ และข้อกำหนดด้านจริยธรรมในการขาย ซึ่งส่งผลกระทบต่อความเครียด ความเหนื่อยล้า และการขาดสมดุลชีวิตและการทำงาน (Work-Life Balance) ปัญหาดังกล่าวสอดคล้องกับงานของ DeTienne et al. (2021) ที่ชี้ว่าบุคลากรด้านการขายในอุตสาหกรรมสุขภาพต้องเผชิญกับแรงกดดันสูงจากการปฏิบัติตามกฎระเบียบและการคงไว้ซึ่งจริยธรรมทางการขายภายใต้เป้าหมายยอดขายที่เข้มงวด

ผลการวิจัยนี้สอดคล้องกับแนวคิดของ McClelland (1973) ที่ระบุว่าสมรรถนะ (Competency) เป็นคุณลักษณะภายในที่แสดงออกเป็นพฤติกรรมที่ส่งผลต่อผลลัพธ์ในการทำงาน และต้องได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและแรงจูงใจภายใน ซึ่งในบริบทของผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ การพัฒนาสมรรถนะจึงควรครอบคลุมทั้งความรู้ (Knowledge) ทักษะ (Skills) และทัศนคติ (Attitudes) หรือ KSA Framework ร่วมกับการพัฒนาด้านจิตใจและคุณธรรม และผลการศึกษาพบว่า สมรรถนะทางพุทธจิตวิทยา 9 ด้าน (9P Buddhist Psychology Competency Model) และ รูปแบบ HEART Model (Holistic Knowledge, Emotional Intelligence, Authentic Character, Resilient Mindset, Transformative Practice) เป็นกรอบแนวคิดที่สะท้อนการพัฒนาเชิงองค์รวม ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิด PERMA Model ของ Seligman (2002) ที่อธิบายว่า ความสุขในการทำงานเกิดจากองค์ประกอบหลัก ได้แก่ อารมณ์เชิงบวก (Positive Emotion) ความสัมพันธ์ที่ดี (Relationship) ความหมายของงาน (Meaning) การมีส่วนร่วม (Engagement) และความสำเร็จ (Accomplishment) และสอดคล้องกับการศึกษาของ พนัสนิเทศ นนท และ กมลลาศ ภูวนาธิพวงศ์ (2563) ที่ชี้ว่า ผู้แทนขายที่ยึดหลัก อิทธิบาท 4 ได้แก่ ฉันทะ วิริยะ จิตตะ วิมังสา จะสามารถพัฒนาความเพียร ความรับผิดชอบและความรักในอาชีพ ส่งผลให้เกิดความสุขและแรงจูงใจภายใน

ในส่วนของสมรรถนะด้าน “Resilience” หรือความยืดหยุ่นทางใจ ซึ่งเป็นหนึ่งในองค์ประกอบสำคัญของโมเดลนี้ สอดคล้องกับงานวิจัยของ Youssef-Morgan & Luthans (2015) ที่พบว่าความยืดหยุ่นทางใจช่วยเพิ่มความผูกพันในงาน (Work Engagement) และความพึงพอใจในชีวิตการทำงาน รวมทั้งสนับสนุนผลการศึกษาของ Southwick & Charney (2018) ที่ชี้ว่าความยืดหยุ่นสามารถพัฒนาได้ผ่านการฝึกสติ (Mindfulness) การมองโลกในแง่บวก (Positive Reappraisal) และการมีเป้าหมายที่มีความหมาย ซึ่งเหมาะสมกับลักษณะงานขายเครื่องมือแพทย์ที่เต็มไปด้วยแรงกดดันและความไม่แน่นอนสูง

ผลการวิจัยยังแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของความฉลาดทางอารมณ์ (Emotional Intelligence) ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Goleman (1998) ที่ระบุว่าความฉลาดทางอารมณ์เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บุคคลประสบความสำเร็จมากกว่าความฉลาดทางสติปัญญา (IQ) และสอดคล้องกับงานของ นันทพร จงสุขกิจพานิช (2561) ที่พบว่านักขายที่ประสบความสำเร็จต้องมีความสามารถในการตระหนักรู้ตนเอง (Self-awareness) ควบคุมอารมณ์ (Self-regulation) และเข้าใจผู้อื่น (Empathy) ซึ่งช่วยให้สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและทีมงาน

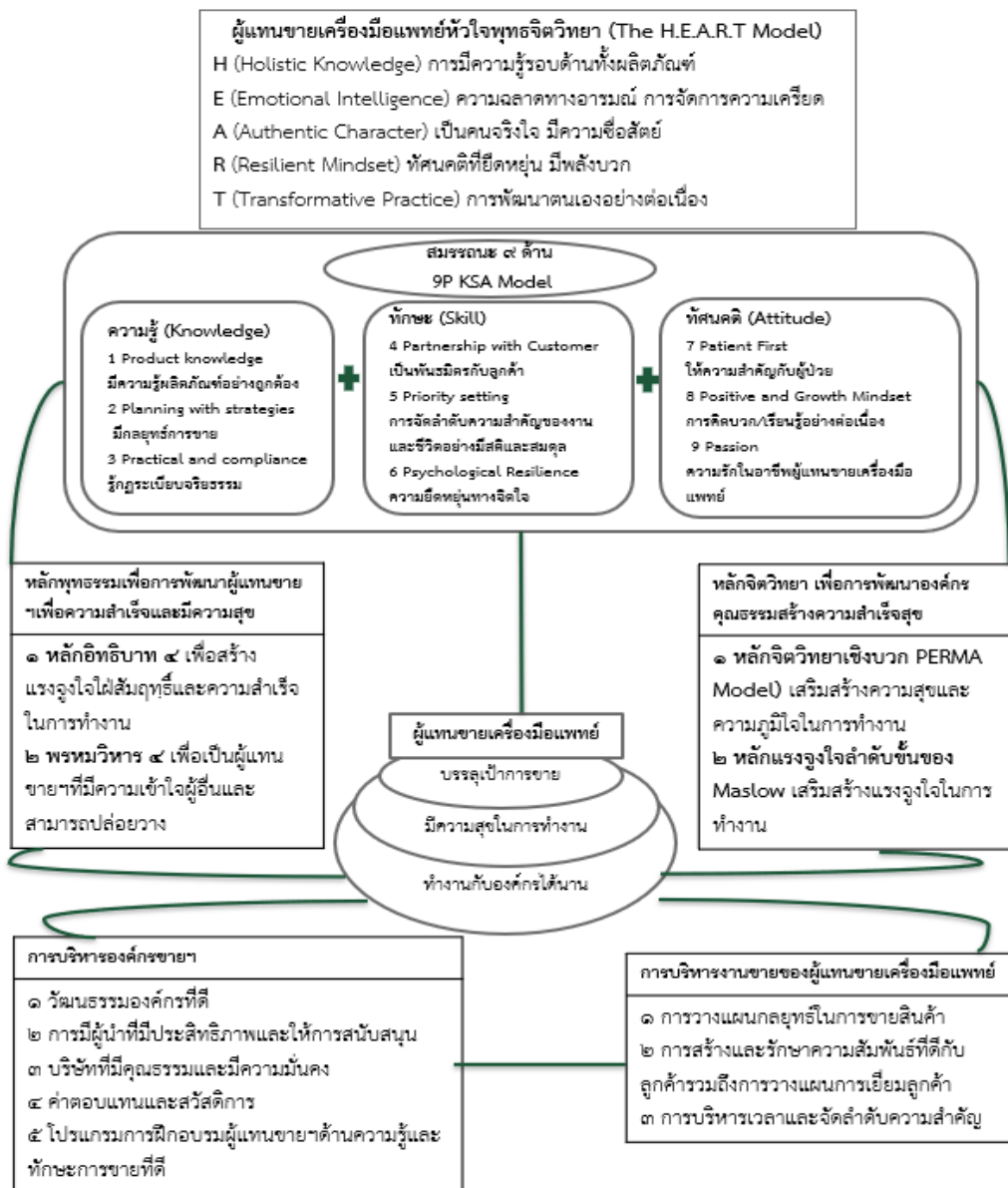
ในมิติของแรงจูงใจ ผลการวิจัยสอดคล้องกับ Maslow (1954) ที่เสนอว่า มนุษย์มีความต้องการตั้งแต่วัตถุพื้นฐานจนถึงการเติมเต็มศักยภาพสูงสุด (Self-actualization) โดยผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ต้องการทั้งความมั่นคงทางเศรษฐกิจและความหมายในงาน ซึ่งสอดคล้องกับหลัก “ฉันทะ” ในอิทธิบาท 4 ที่เป็นแรงขับภายในให้เกิดความเพียรและความสุขในการทำงาน

เมื่อพิจารณาในเชิงบูรณาการ เห็นว่าผลการวิจัยนี้สอดคล้องกับงานของ จิรัชญา เชียงกุล (2561) ที่กล่าวว่า การบูรณาการหลักพุทธศาสนากับจิตวิทยาช่วยเสริมสร้างสุขภาพองค์รวมทั้งกาย จิต ปัญญาและสังคม และยังสนับสนุนผลการศึกษาของ กนกนุช นิยนันท์ และคณะ (2562) ที่พบว่า การประยุกต์ใช้หลักอิทธิบาท 4 ในการพัฒนาบุคลากรช่วยเพิ่มแรงจูงใจและประสิทธิภาพในการทำงานอย่างมีนัยสำคัญ

กล่าวโดยสรุป ผลการวิจัยนี้แสดงให้เห็นว่า การพัฒนาสมรรถนะผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ตามแนวพุทธจิตวิทยา เป็นการบูรณาการที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพสูง เพราะช่วยเสริมสร้างสมรรถนะทางอาชีพควบคู่กับการพัฒนาความสุขทางใจอย่างยั่งยืน อันเป็นแนวทางที่ตอบโจทยทั้งความสำเร็จทางธุรกิจ (Business Success) และความสุขตามแนวพุทธจิตวิทยา (Buddhist Psychological Well-being) ซึ่งถือเป็นรากฐานสำคัญของการพัฒนาองค์กรและบุคลากรในอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ไทยอย่างยั่งยืน การพัฒนาสมรรถนะผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ตามแนวพุทธจิตวิทยาไม่เพียงเป็นแนวทางใหม่ของการบริหารบุคลากรในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูงเท่านั้น แต่ยังเป็นการยกระดับอาชีพนี้ให้มีคุณค่าเชิงจริยธรรมและคุณค่าทางจิตใจ โดยสร้างความสมดุลระหว่าง “ความสำเร็จทางธุรกิจ (Business Success)” และ “ความสุขตามแนวพุทธจิตวิทยา (Buddhist Psychological Well-being)” ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญของความยั่งยืนทั้งในระดับบุคคล องค์กรและสังคม

องค์ความรู้จากการวิจัย

จากงานวิจัยเรื่อง “รูปแบบการพัฒนาสมรรถนะผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์เพื่อเสริมสร้างความสุขตามแนวพุทธจิตวิทยา” สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้หลากหลายระดับ ในระดับบุคคล ผู้แทนขายสามารถใช้ รูปแบบสมรรถนะทางพุทธจิตวิทยา 9 ด้าน และรูปแบบการพัฒนาผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์หัวใจพุทธจิตวิทยา (HEART Model) HEART Model เพื่อพัฒนาสมรรถนะผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์เพื่อเสริมสร้างความสุขตามแนวพุทธจิตวิทยา ได้ดังภาพที่ 2 นี้



ภาพที่ 2 สมรรถนะผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์เพื่อเสริมสร้างความสุขตามแนวพุทธจิตวิทยา

งานวิจัยนี้นำไปสู่การสร้างองค์ความรู้ใหม่ว่าด้วยการพัฒนาสมรรถนะผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ภายใต้กรอบแนวคิดพุทธจิตวิทยา โดยผลการสังเคราะห์ชี้ให้เห็นว่า ความสำเร็จและความสุขในการทำงานเกิดจากการบูรณาการทั้ง สมรรถนะด้านความรู้ ทักษะ และทัศนคติ เข้ากับ หลักธรรมทางพระพุทธศาสนาและทฤษฎีจิตวิทยาสมัยใหม่

คุณลักษณะผู้แทนขายหัวใจพุทธจิตวิทยา ผู้แทนขายที่มีความรู้รอบด้าน เข้าใจ การแพทย์และลูกค้า สามารถจัดการอารมณ์ได้ มีความซื่อสัตย์จริงใจ คิดเชิงบวก ยืดหยุ่น ต่อแรงกดดันและมุ่งพัฒนาตนเองทั้งกาย จิตและปัญญา ถือเป็นรากฐานสำคัญของ ความสำเร็จและความสุขอย่างยั่งยืน

สมรรถนะหลัก 3 ด้าน ความรู้ (Knowledge): ความรู้เชิงลึกด้านผลิตภัณฑ์ การวางแผนกลยุทธ์ และการปฏิบัติงานตามหลักจริยธรรม ทักษะ (Skills): การสร้างสัมพันธ์ กับลูกค้า การจัดลำดับความสำคัญ และความยืดหยุ่นทางจิตใจ ทศนคติ (Attitudes): การ ยึดผู้ป่วยเป็นศูนย์กลาง การคิดเชิงบวกและใฝ่เรียนรู้และความรักในอาชีพ

หลักพุทธธรรมและจิตวิทยาที่ประยุกต์ใช้ อิทธิบาท 4 เพื่อเสริมแรงจูงใจใฝ่ สมฤทธิ์ พรหมวิหาร 4 เพื่อพัฒนาจิตใจและการอยู่ร่วมกันอย่างสร้างสรรค์

PERMA Model ของ Seligman เพื่อสร้างความสุขในการทำงาน ทฤษฎีลำดับ ขั้นความต้องการของ Maslow เพื่อทำความเข้าใจแรงจูงใจ Resilience เพื่อเสริมพลังใจ และความสามารถในการฟื้นตัวจากแรงกดดัน

ปัจจัยสนับสนุนจากองค์กร วัฒนธรรมองค์กรเชิงบวก ผู้นำที่สนับสนุน ค่าตอบแทน และสวัสดิการที่เหมาะสม รวมถึง ระบบการฝึกอบรมและพี่เลี้ยง ช่วยเสริมให้ผู้แทนขาย สามารถพัฒนาตนเองและสร้างผลงานได้ต่อเนื่อง

ผลลัพธ์ของการวิจัย ได้รับการพัฒนารูปแบบ 9P Competency Model และ H.E.A.R.T Model ที่สะท้อนการพัฒนาผู้แทนขายทั้งในเชิงสมรรถนะและจิตใจ โดยมุ่งให้ เกิดความสำเร็จในอาชีพควบคู่กับความสุข โดยทำให้ผู้แทนขายบรรลุเป้าหมายการขาย มี ความสุขในการทำงานและทำงานอยู่กับองค์กรได้นาน

ข้อเสนอแนะการวิจัย

1. ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติ

ในเชิงปฏิบัติองค์กรควรส่งเสริมการพัฒนาผู้แทนขายในหลายระดับ จึงมี ข้อเสนอแนะดังนี้

- 1) ระดับบุคคล ควรมีแผนพัฒนารายบุคคล (IDP) ที่ผสานการฝึกทักษะทาง จิต เช่น สมาธิ การจัดการอารมณ์และการคิดบวก ควบคู่กับการพัฒนาทักษะด้านการขาย
- 2) ระดับทีม หัวหน้างานควรเป็น โค้ชและพี่เลี้ยง (Coach & Mentor) จัด ประชุมทีมและแลกเปลี่ยนประสบการณ์อย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้างความสัมพันธ์และลด ความตึงเครียด

3) การฝึกอบรมและการเรียนรู้ ควรมีโปรแกรมฝึกอบรมต่อเนื่อง ทั้งด้านวิชาการ เทคนิคการขาย การใช้เทคโนโลยี เช่น CRM, Data Analytics และ AI พร้อมทั้งเสริมสร้างทักษะด้านจิตใจ เช่น Mindfulness และ Resilience เป็นต้น

4) การสร้างวัฒนธรรมองค์กร ควรเน้น “สมดุลระหว่างความสำเร็จกับความสุข” ผ่านการทำงานที่ยืดหยุ่น การยึดมั่นจริยธรรม การให้ความสำคัญกับผู้ป่วยและการจัดกิจกรรมเพื่อสังคม (CSR)

2. ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

การวิจัยในอนาคตควรต่อยอดจากเชิงคุณภาพไปสู่ 1) การทดสอบเชิงปริมาณเพื่อยืนยันความสัมพันธ์ระหว่างสมรรถนะ ความสุข และความสำเร็จ 2) การพัฒนาเครื่องมือวัดเฉพาะ เช่น แบบวัดสมรรถนะเชิงพุทธจิตวิทยาของผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ นอกจากนี้ยังควรมี 3) การศึกษาเชิงทดลอง เพื่อติดตามผลกระทบของการใช้รูปแบบฯ ต่ออัตราการลาออก ความสัมพันธ์ในทีม และความยั่งยืนขององค์กร

3. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1) ภาครัฐกิจเครื่องมือแพทย์กำหนดนโยบายการพัฒนาศูนย์กลางที่บูรณาการหลักพุทธจิตวิทยา เช่น การเจริญสติ สมาธิและอิทธิบาท 4 เข้ากับการพัฒนาทักษะวิชาชีพ เช่น การขายเชิงกลยุทธ์ การเจรจาต่อรองและการบริหารลูกค้า เป็นต้น

2) สมาคมอุตสาหกรรม เช่น THAIMED ควรกำหนดมาตรฐานสมรรถนะร่วม (Competency Standard) ที่ครอบคลุมทั้งความรู้ ความสามารถ จริยธรรมและสมรรถนะทางจิตวิทยา เพื่อยกระดับอาชีพผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์ให้เป็นที่ยอมรับในระดับประเทศ

รายการอ้างอิง

กนกนุช นิยนันท์, สุริยา รักษาเมือง และพงศ์พัฒน์ จิตตานุรักษ์. (2567). การประยุกต์ใช้หลักอิทธิบาท 4 เพื่อพัฒนาสมรรถนะบุคลากรขององค์การบริหารส่วนตำบลคลองหก อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี. *วารสารพุทธนวัตกรรมการจัดการ*, 7(3), 1-13.

กองสุขภาพระหว่างประเทศ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข. (2562). *รายงานผลการวิจัยและสำรวจข้อมูลด้านบริการสุขภาพและบริการเพื่อส่งเสริมสุขภาพของไทยประกอบการจัดทำศูนย์ข้อมูลรองรับนโยบาย Medical Hub*. (รายงานวิจัย). กองสุขภาพระหว่างประเทศ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข.

- นันทพร จงสุขกิจพานิช. (2567). ความสัมพันธ์ระหว่างความฉลาดทางอารมณ์กับ
คุณลักษณะนักขายที่ประสบความสำเร็จตามแนวพุทธจิตวิทยา. *วารสาร มจร
มนุษยศาสตร์ปริทรรศน์*, 10(1), 207-226.
- ปัญจนานู วรวิเศษชัย. (2565). การคิดเชิงบวก. *วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์
มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา*, 16(2), 190-223.
- พนัสนิคม ฤทธ และ กมลลาศ ภูวนาธิพงศ์. (2563). การศึกษาคุณลักษณะนักขายที่
ประสบความสำเร็จและมีความสุขตามหลักพุทธจิตวิทยา. *วารสาร มจร มนุษย
ศาสตร์ปริทรรศน์*, 6(1), 109-123.
- พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต). (2544). *พุทธธรรม (ฉบับเดิม)* (พิมพ์ครั้งที่ 11). กรุงเทพฯ :
ดวงแก้ว.
- วรรตณันท์ ศรีเจริญ, ชลธิศ ดาราวงษ์ และ รมิดา วงษ์เวทวนิชย์. (2563). คุณสมบัติของ
พนักงานขายเครื่องมือแพทย์ที่ส่งผลต่อความพึงพอใจและความจงรักภักดีของ
พยาบาลในเขตกรุงเทพมหานคร. *วารสารวิชาการศรีปทุม*, 19(2), 199-210.
- สมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีเครื่องมือแพทย์ไทย. (2565). *หลักจรรยาบรรณด้านการขาย
และการตลาด* (พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพฯ : สมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยี
เครื่องมือแพทย์ไทย.
- Abraham H. Maslow. (2549). *การบริหารแบบมาสโลว์ [Maslow on Management]*.
(พันโทอานนท์ ชินบุตร, ผู้แปล). กรุงเทพฯ : ผู้จัดการ.
- Board of Investment of Thailand. (2022). Thailand's medical device industry
overview. Retrieved August 10, 2025, from [https://agora.mfa.gr/infofiles/
BOI-Medical%26Pharma%20Industry_Thailand%20th.pdf](https://agora.mfa.gr/infofiles/BOI-Medical%26Pharma%20Industry_Thailand%20th.pdf)
- Global Market Insights. (2023). Medical devices market size report, 2023–2030.
Retrieved August 10, 2025, from <https://www.gminsights.com>
- Goleman, D. (1998). What Make the Leader?. *Harvard Business review*, 76,
93-104.
- McClelland, D. C. (1975). *A Competency Model for Human Resource
Management Specialists to be Used in the Delivery of the Human
Resource Management Cycle*. Boston: Mcber.
- Seligman, M. E. (2002). *Authentic happiness: Using the new positive psychology
to realize your potential for lasting fulfillment*. New York: Simon and
Schuster.

Seligman, M. E. (2011). *Flourish: A visionary new understanding of happiness and well-being*. Australia: Random House Australia Pty Ltd.

Trade.gov. (2022). Thailand: Medical devices and technology market overview. Retrieved August 10, 2025, from <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/thailand-medical-devices-and-technology>