

รูปแบบการปรึกษาแนวพุทธจิตวิทยาเพื่อการพัฒนา

สมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง*

A Model of Buddhist Psychological Counseling for Development of Competency Management for Multi-level Marketing Personnel

^{1*} แม้นเหมือน ลิทธิศักดิ์, ¹สิริวัฒน์ ศรีเครือตง และ ²สาระ มุขดี

^{1*}Manmaun Sitisak, ¹Siriwat Srikrueadong and ²Sara Mukdee

^{1*}สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

^{1*,1}Programme in Buddhist Psychology, Graduate School, Mahachulalongkornrajavidyalaya University.

²คณะพยาบาลศาสตร์เกื้อการุณย์ มหาวิทยาลัยนวมินทราธิราช

²Kuakarun Faculty of Nursing, Navamindradhiraj University.

^{1*}Corresponding Author. Email: sdamnoen@yahoo.com



บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อสังเคราะห์หลักพุทธธรรมและจิตวิทยาการให้คำปรึกษาในการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง 2) เพื่อวิเคราะห์และกำหนดสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง ด้านความรู้ ด้านทักษะและด้านคุณลักษณะ และ 3) เพื่อนำเสนอรูปแบบการปรึกษาแนวพุทธจิตวิทยาเพื่อการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง เป็นการวิจัยแบบผสมวิธี โดยใช้การวัดเชิงคุณภาพในการพัฒนาเครื่องมือวิจัยเชิงปริมาณ แบ่งเป็น 2 ระยะ คือระยะที่ 1 การพัฒนารูปแบบการปรึกษาแนวพุทธจิตวิทยาเพื่อการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง ด้วยการวิจัยเชิงคุณภาพ และระยะที่ 2 การทดลองใช้รูปแบบการปรึกษาแนวพุทธจิตวิทยาเพื่อการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง ด้วยการวิจัยเชิงปริมาณ กลุ่มเป้าหมายในการสัมภาษณ์ระยะที่ 1 คือผู้บริหารที่เป็นนักธุรกิจขายตรง ได้จากการเลือกแบบเจาะจง จำนวน 23 คน และในระยะที่ 2 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการทดลอง คือ นักธุรกิจขายตรง ได้จากการคำนวณด้วยโปรแกรม G*Power ได้จำนวน 70 คน แล้วใช้

กระบวนการสุ่มในการกำหนดกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ได้กลุ่มละ 35 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แนวคำถามในการสัมภาษณ์ แบบสอบถาม และแผนการจัดกิจกรรมตามรูปแบบการปฐมนิเทศจิตวิทยาการเพื่อพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรง วิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยการวิเคราะห์เนื้อหาและการสร้างข้อสรุปแบบอุปนัย และวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณโดยใช้สถิติแบบบรรยายและการทดสอบค่าที ผลการวิจัยสรุปได้ ดังนี้

1. หลักพุทธธรรมและจิตวิทยาการให้คำปรึกษาในการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรงที่ได้จากการสังเคราะห์ ประกอบด้วย (1) วิธีการจัดการกับปัญหาและอุปสรรคในการทำงานที่มีความสอดคล้องกับหลักอริยสัจ 4 (2) วิธีการในการทำงานให้ประสบความสำเร็จ ที่มีความสอดคล้องกับหลักอิทธิบาท 4 (3) วิธีการสร้างขวัญและกำลังใจลูกทีมที่มีความสอดคล้องกับการให้คำปรึกษาเพื่อสร้างแรงจูงใจไปสู่ความสำเร็จในการทำงาน และ (4) วิธีการให้คำปรึกษาแก่ลูกทีมเมื่อประสบปัญหาในการทำงานที่มีความสอดคล้องกับการให้คำปรึกษาแนวพุทธจิตวิทยา

2. สมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรงด้านความรู้ ประกอบด้วย (1) แนวคิดในการบริหารจัดการศูนย์ (2) ความรู้ที่จำเป็นสำหรับการบริหารจัดการศูนย์ให้ประสบความสำเร็จ (3) คุณสมบัติเฉพาะเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท และ (4) กลุ่มลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทด้านทักษะ ประกอบด้วย (1) เทคนิคหรือวิธีการสร้างแรงจูงใจลูกค้า (2) วิธีการในการเข้าหากลุ่มลูกค้าเพื่อเปิดและปิดการขาย และ (3) วิธีการกระตุ้นลูกทีมให้มีความกระตือรือร้นและเพิ่มยอดขายและด้านคุณลักษณะ ประกอบด้วย (1) จุดเด่นในการโน้มน้าวให้ลูกค้าสนใจสินค้า (2) การจัดการกับลูกค้าที่แสดงทัศนคติไม่ดีต่อสินค้า และ (3) บุคลิกภาพของผู้บริหารประจำศูนย์

3. รูปแบบการปฐมนิเทศจิตวิทยาเพื่อการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรงมี 3 องค์ประกอบ คือ ด้านความรู้ ด้านทักษะ และด้านคุณลักษณะ โดยมีการปฐมนิเทศจิตวิทยามุ่งเน้นการร่วมกับกระบวนการในการพัฒนาสมรรถนะการบริหารตามรูปแบบ 5 กิจกรรม ได้แก่ (1) การพัฒนาความรู้และทักษะเชิงพุทธจิตวิทยา (2) การให้คำปรึกษาเชิงพุทธ (อริยสัจ 4) (3) การพัฒนาทักษะการรู้คิดเพื่อการบริหาร (4) การพัฒนาทักษะการขายอย่างมืออาชีพ (ภาคทฤษฎี) และ (5) การพัฒนาทักษะการขายอย่างมืออาชีพ (ภาคปฏิบัติ) และผลการทดลองใช้รูปแบบพบว่า (1) สมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรงหลังเข้าร่วมกิจกรรม โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.90$) และเมื่อพิจารณาภาพรวมรายด้าน พบว่า ด้านที่มีระดับความคิดเห็นสูงสุดคือ สมรรถนะการบริหารด้านคุณลักษณะอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.94$) (2) นักธุรกิจชายตรงกลุ่มทดลองที่ได้ผ่านการเข้าร่วมกิจกรรมตามรูปแบบการปฐมนิเทศจิตวิทยามีสมรรถนะ การบริหารธุรกิจชายตรงหลังเข้าร่วมกิจกรรมสูงกว่าก่อนเข้าร่วมกิจกรรมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และ (3) นักธุรกิจชายตรงกลุ่มทดลองที่ได้ผ่านการเข้าร่วมกิจกรรมตามรูปแบบการปฐมนิเทศจิตวิทยามีสมรรถนะการบริหารธุรกิจชายตรงสูงกว่ากลุ่มควบคุมที่ไม่ได้เข้าร่วมกิจกรรมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

คำสำคัญ: การปฐมนิเทศจิตวิทยา; นักธุรกิจชายตรง

Abstract

The purposes of this research were (1) to synthesize Buddhist principles and psychological counseling for development of competency management for multi-level marketing personnel, (2) to analyze and set competency management for multi-level marketing personnel on knowledge, skill and attributes, and (3) to propose a model of Buddhist psychological counseling for development of competency management for multi-level marketing personnel. Mixed methods research was used for research design using qualitative measures to develop quantitative instrument and divided into two phases. The first phase was to develop a model of Buddhist psychological counseling for development of competency management for multi-level marketing personnel using qualitative research. The second phase was to try out a model of Buddhist psychological counseling for development of competency management for multi-level marketing personnel using quantitative design. The sampling of interview in the first phase was 23 managers who were multi-level marketing personnel from purposive sampling. Research sampling of second phase was 70 multi-level marketing personnel which calculated by G*Power program and used the process of randomization to issue experimental group and control group and divided into 35 per each group. Research tools were interview schedule, questionnaires, lesson plan followed a model of Buddhist psychological counseling for development of competency management for multi-level marketing personnel. Qualitative data were used content analysis and analytic induction for data analysis while quantitative data were analyzed by using descriptive statistics and t-test. The research results were as follows:

1. Buddhist principles and psychological counseling for development of competency management for multi-level marketing personnel were synthesized consisted of (1) the method of working resolution management related to the four noble truth (Ariya-sacca), (2) the method of successful working related to basis for success (Iddhipāda), (3) the method of team morale building related to the counseling for building motivation into working success, and (4) the method of counseling when the team having problems related to Buddhist psychological counseling.

2. The competency management for multi-level marketing personnel in knowledge context consisted of (1) knowledge of center management, (2) knowledge

needed for successful center management, (3) knowledge of product in specific property, and (4) knowledge of customers who use the product. The aspect of skill consisted of (1) technique of building customer motivation, (2) method of customer approach for open and close selling, and (3) method of activation the team to be active and increase sales. The aspect of attributes consisted of (1) good at motivate customers to interest in the product, (2) the management of customers who having negative attitude to the products, and (3) the personality of center managers.

3. A model of Buddhist psychological counseling for development of competency management for multi-level marketing personnel consisted of 3 main aspects which were knowledge, skill and attribute. Five activities of integration between Buddhist psychological counseling and the process of competency management were developed which were (1) development of knowledge and skill in Buddhist psychology, (2) Buddhist psychological counseling (the four noble truths), (3) development of metacognitive skill for management, (4) development of professional selling skill (in theory), (5) development of professional selling skill (in practice). Result from experimental analysis indicated that (1) competency management for multi-level marketing personnel after attending activities had the highest level in overall ($\bar{X} = 4.90$), and considering to each aspect found that the highest opinion was attributes aspect with highest level ($\bar{X} = 4.94$). (2) Multi-level marketing personnel in experimental group who passed the activities had higher competency management than before attending the activities at the .05 significance level, and (3) Multi-level marketing personnel in experimental group had higher competency management than control group at the .05 significance level.

Keywords: Buddhist Psychological Counseling; Multi-level Marketing Personnel

บทนำ

ช่วงเวลาที่ผ่านมาพุทธศาสนานั้นเริ่มได้รับความสนใจและเป็นที่ยอมรับ โดยมีการนำไปประยุกต์ใช้ในกระบวนการศึกษาเชิงจิตวิทยาทั้งในประเทศและต่างประเทศ (Srijunil, 2009) ทั้งนี้ (Pokaew, 2010) ได้กล่าวถึงการศึกษาด้านจิตวิทยาแนวพุทธว่า เป็นการอาศัยหลักพุทธธรรมที่เรียกว่า อริยสัจ 4 โดยมีแนวคิดหลักว่า ความเข้าใจที่ไม่ถูกต้องหรือมีจิตวิญญูทำให้มีการดำเนินชีวิตที่ไม่ถูกต้องส่งผลให้เกิดเป็นความทุกข์ สอดคล้องกับพุทธทาสภิกขุที่กล่าวว่า ปัญหาทางจิตใจมนุษย์เป็นโรคทางวิญญาณที่เป็นกันทุกคนอันเกิดจากการเห็นผิด เป็นเหตุให้เกิดผิด ผิดผิดและทำผิด หลักอริยสัจ 4 ที่นำมาเป็นฐานสำคัญในกระบวนการศึกษาเชิงจิตวิทยาแนวพุทธนั้น เป็นคำสอนของพระพุทธเจ้าที่มีความสำคัญอย่างยิ่งในพุทธศาสนา เนื่องจากเป็นหลักธรรมที่ครอบคลุมคำสอนทั้งหมด ดังที่ พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ. ปยุตโต) ได้บันทึกความสำคัญของอริยสัจ 4 ไว้ในหนังสือพุทธธรรมว่า เนื้อความทั้งหมดที่ได้แสดงในหนังสือพุทธธรรมนี้สามารถรวมลงในอริยสัจ 4 ได้ทั้งหมด (Phra Brahmagunabhorn (P. A. Payutto), 2012) พุทธพจน์นี้แสดงถึงความกว้างขวางของอริยสัจ 4 ที่มีความครอบคลุมธรรมทั้งหมด ซึ่งธรรมในพุทธศาสนานั้นมีความหมายกว้างมาก หมายถึง ทั้งคน สัตว์ สิ่งมีชีวิต สิ่งไม่มีชีวิต หนทาง หน้าที่ รวมถึง สัจจะ (Buddhadasa Bhikkhu, 2011) ดังนั้น ทุกสิ่งทุกอย่างทั้งที่เป็นธรรมชาติ ปรากฏการณ์ทุกปรากฏการณ์ หลักคำสอนหรือหลักปฏิบัติทั้งหมด ย่อมสามารถจัดรวมเข้าในประเภทใดประเภทหนึ่งแห่งอริยสัจ 4 นี้ (Phra Brahmagunabhorn (P. A. Payutto), 2012) ในด้านการดำเนินชีวิต อริยสัจ 4 ได้แสดงหลักประพฤติปฏิบัติ หรือระบบจริยธรรมทั้งหมดในพระพุทธศาสนา โดยเป็นการแสดงคำสอนภาคปฏิบัติที่ช่วยในการดำเนินชีวิตให้ไปสู่จุดหมายตามแนวทางของกระบวนการ หรือเป็นวิธีในการใช้กฎเกณฑ์ตามกระบวนการของธรรมชาติให้เกิดประโยชน์แก่ชีวิตจนถึงที่สุด เป็นวิธีการในการแก้ปัญหาและจัดการกับชีวิตตนด้วยปัญญาของตนเอง โดยนำเอาหลักความจริงที่มีอยู่ตามธรรมชาติมาใช้ประโยชน์ (Phra Brahmagunabhorn (P. A. Payutto), 2012)

ด้วยเหตุผลดังกล่าวมาในข้างต้น ผู้วิจัยจึงมีความสนใจในการทำวิจัยเพื่อศึกษาและพัฒนากระบวนการศึกษาแนวพุทธจิตวิทยาเพื่อการพัฒนาสมรรถนะการบริหารนักธุรกิจชายตรง ด้วยการวิเคราะห์สังเคราะห์องค์ความรู้ที่ได้จากการศึกษาหลักธรรมและแนวคิดพุทธจิตวิทยา โดยนำหลักธรรมในพระพุทธศาสนา คือ อริยสัจ 4 มาบูรณาการเพื่อสร้างรูปแบบการศึกษาเชิงพุทธเพื่อให้การบริหารของนักธุรกิจชายตรงมีการพัฒนาสมรรถนะด้านความรู้ (Knowledge) คือสิ่งที่องค์กรต้องการให้รู้ ด้านทักษะ (Skill) คือสิ่งที่องค์กรต้องการให้ทำ และด้านคุณลักษณะที่พึงปรารถนา (Attributes) คือสิ่งที่องค์กรต้องการให้เป็น ดังนั้นเพื่อนำไปใช้เป็นรูปแบบในการพัฒนาสมรรถนะทั้ง 3 ด้าน ตามแนวคิดพุทธจิตวิทยาที่ปรากฏองค์ประกอบแนวคิด และแนวปฏิบัติที่เหมาะสม และเพื่อทำให้เกิดการพัฒนาได้อย่างเป็นรูปธรรม รวมทั้งสามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้จริงในการศึกษาเพื่อพัฒนาสมรรถนะของนักธุรกิจชายตรงต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อสังเคราะห์หลักพุทธธรรมและจิตวิทยาการให้คำปรึกษาในการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรง
2. เพื่อวิเคราะห์และกำหนดสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรง ด้านความรู้ ด้านทักษะ และด้านคุณลักษณะ
3. เพื่อนำเสนอรูปแบบการปรึกษาแนวพุทธจิตวิทยาเพื่อการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรง

ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาพัฒนารูปแบบการปรึกษาแนวพุทธจิตวิทยาเพื่อการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรง ออกแบบโดยใช้การวิจัยแบบผสมวิธี (Mixed Methods Research) ใช้แผนแบบการวิจัยด้วยการวัดเชิงคุณภาพในการพัฒนาเครื่องมือวิจัยเชิงปริมาณ (Qualitative Measures to Develop Quantitative Instrument) โดยมุ่งพัฒนาผู้บริหารที่เป็นนักธุรกิจชายตรงให้มีสมรรถนะด้านความรู้ ด้านทักษะ และด้านคุณลักษณะ เชื่อมโยงบูรณาการองค์ความรู้ทางพระพุทธศาสนา เพื่อให้เกิดความซื่อสัตย์ ความเชื่อมั่นในองค์กรของตน โดยมีขอบเขตการวิจัยต่อไปนี้

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา

เนื้อหาที่ใช้ในการศึกษาสำหรับการวิจัยครั้งนี้ คือ 1) หลักพุทธธรรมที่ใช้ในการบริหารงาน 2) จิตวิทยาการให้คำปรึกษา 3) สมรรถนะการบริหารด้านความรู้ ด้านทักษะและด้านคุณลักษณะ

2. ขอบเขตด้านประชากรและผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้เป็นผู้บริหารประจำศูนย์จำหน่ายสินค้า บริษัท โกลเด้น เอิร์ธ บอดี้ แคร่ จำกัด ทั่วประเทศ จำนวน 200 คน ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ คือ ผู้บริหารประจำศูนย์จำหน่ายสินค้า บริษัท โกลเด้น เอิร์ธ บอดี้ แคร่ จำกัด ที่อยู่ในระดับคหบดี คหบดี และคหบดี จำนวน 23 คน ได้จากการเลือกแบบเจาะจง (Purposive Sampling)

3. ขอบเขตด้านตัวแปร

ตัวแปรที่สนใจศึกษา ได้แก่ 1) รูปแบบการปรึกษาแนวพุทธจิตวิทยา และ 2) สมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรง และ 3) รูปแบบการปรึกษาแนวพุทธจิตวิทยาเพื่อการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรง

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยแบบผสมวิธี (Mixed Methods Research) ผู้วิจัยใช้แผนแบบการวิจัยด้วยการวัดเชิงคุณภาพในการพัฒนาเครื่องมือวิจัยเชิงปริมาณ (Qualitative Measures to Develop Quantitative Instrument) โดยในการวิจัยแบบนี้ เป็นการใช่วิธีรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพในตอนต้นเพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับตัวแปรที่ต้องการวัด จากนั้นผู้วิจัยได้นำสารสนเทศมากำหนดเป็นนิยามสำหรับยกร่างเครื่องมือวิจัยเชิงปริมาณ

การศึกษасสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรงโดยใช้การเก็บรวบรวมข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการเชิงคุณภาพเป็นระยะที่ 1 และตามด้วยระยะที่ 2 คือ การทดลองใช้รูปแบบการปฐกษาแนวพุทธจิตวิทยาการพัฒนาศมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรง ซึ่งเป็นการเก็บรวบรวมข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการเชิงปริมาณ โดยเริ่มจากการพัฒนาผลการวิจัยในระยะที่ 1 แล้วนำข้อมูลมาพัฒนาเป็นเครื่องมือวิจัยเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงปริมาณ ในระยะที่ 2 จากนั้นดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณเพื่อตรวจสอบทฤษฎีที่พัฒนาขึ้นจากการวิจัยเชิงคุณภาพ

ระยะที่ 1 การพัฒนารูปแบบการปฐกษาแนวพุทธจิตวิทยาเพื่อการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรงด้วยการวิจัยเชิงคุณภาพ แบ่งออกเป็น 2 ขั้นตอนดังนี้

ขั้นที่ 1 สังเคราะห์หลักพุทธธรรมและจิตวิทยาการให้คำปรึกษา จากตำรา คัมภีร์ทางพระพุทธศาสนา เอกสารทางวิชาการและงานวิจัยทั้งในประเทศและต่างประเทศ

ขั้นที่ 2 พัฒนารูปแบบการปฐกษาแนวพุทธจิตวิทยา เพื่อการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรง

1. การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย

สำหรับการศึกษาในระยะที่ 1 ในส่วนของการสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้วิจัยได้คัดเลือกผู้บริหารที่เป็นนักธุรกิจชายตรงประจำศูนย์จำหน่ายสินค้า บริษัท โกลเด้น เฮอร์บ บอดี้ แคร่ จำกัดทั่วประเทศ โดยใช้การเลือกแบบเจาะจง (Purposive Sampling) และได้นักธุรกิจชายตรงกลุ่มเป้าหมายจำนวน 23 คน และเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือก มีดังนี้

- 1) เป็นผู้บริหารประจำศูนย์จำหน่ายสินค้า บริษัท โกลเด้น เฮอร์บ บอดี้ แคร่ จำกัด
- 2) เป็นผู้บริหารที่สามารถทำยอดขายได้ในระดับ คชาเงิน คชาทอง และคชาเพชร
- 3) เป็นผู้บริหารมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจชายตรง อย่างน้อย 5 ปีขึ้นไป

2. เครื่องมือที่ใช้ในการสัมภาษณ์

แนวคำถามในการสัมภาษณ์ โดยผู้วิจัยเป็นผู้พัฒนาขึ้นเองโดยแบ่งแนวคำถามเป็น 3 ตอน ประกอบด้วย ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้สัมภาษณ์ ตอนที่ 2 ประเด็นคำถามเกี่ยวกับสมรรถนะการบริหาร ตอนที่ 3 พุทธิจิตวิทยาในการให้คำปรึกษา

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก โดยใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interviews) ทำการสัมภาษณ์ผู้บริหารประจำศูนย์จำหน่ายสินค้า บริษัท โกลเด้น เอิร์ธ บอดี้ แคร่ จำกัด โดยในช่วงเวลาของการสัมภาษณ์จะขออนุญาตบันทึกเสียง ประกอบการจดบันทึกการสัมภาษณ์ มีการถอดเทปบันทึกเสียง และจัดพิมพ์ข้อมูล แล้วส่งให้ตรวจทาน ยืนยันความถูกต้องของข้อมูล

4. การสร้างและตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

ผู้วิจัยดำเนินการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยตามขั้นตอน ดังต่อไปนี้

- 1) กำหนดกรอบในการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลในภาคสนามโดยยึดกรอบของการสร้างแนวทางการสัมภาษณ์ ตามคำถามวิจัยที่ต้องการค้นหาคำตอบ
- 2) นำแนวคำถามที่สร้างขึ้นไปปรึกษาอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อตรวจสอบความครอบคลุมของข้อคำถาม ความเหมาะสมของปริมาณคำถาม ความชัดเจนของภาษา แล้วจึงนำไปปรับปรุงแก้ไข
- 3) นำแนวคำถามไปทดลองเก็บรวบรวมข้อมูลกับครูที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกับกลุ่มเป้าหมายก่อนนำไปใช้จริง
- 4) ดำเนินการปรับปรุงประเด็นของแนวคำถามในการสัมภาษณ์ที่คลุมเครือภายหลังจากการนำไปทดลองใช้

5. การกำหนดวิธีการจัดกระทำข้อมูล

ผู้วิจัยได้นำข้อมูลจากขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล จากการสัมภาษณ์เชิงลึกมาทำการลดทอนข้อมูล ตรวจสอบข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งกระบวนการทั้ง 3 กระบวนการนี้ ได้ทำควบคู่ไปกับกระบวนการเก็บรวบรวมข้อมูลดังนี้

- 1) *การลดทอนข้อมูล* คือการนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์แล้วจัดลงในหัวข้อ ที่เกี่ยวกับประเด็นที่ศึกษา ทั้งนี้เพื่อเป็นการเลือกหาจุดที่น่าสนใจของแต่ละตัวแปรที่ศึกษาเพื่อให้สอดคล้องกับตัวแปรที่สนใจศึกษาและเป็นข้อมูลที่เกิดจากการปฏิบัติจริงของผู้ให้ข้อมูล รวมทั้งมีความเชื่อมโยงกับประเด็นของตัวแปรที่ศึกษา
- 2) *การตรวจสอบข้อมูล* เป็นกระบวนการที่ใช้ในการตรวจสอบข้อมูลโดยพิจารณา ถึงความถูกต้องและความน่าเชื่อถือได้ของข้อมูล โดยพิจารณาจากการสัมภาษณ์ที่มีหลักฐานประกอบระหว่างการสนทนา ความพอเพียงของข้อมูล กำหนดได้โดยประเด็นคำถามที่ผู้วิจัยได้เตรียมไว้ก่อนการสัมภาษณ์

3) **การวิเคราะห์ข้อมูล** ในการวิจัยในระยะที่ 1 นี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพเพื่อมุ่งพัฒนารอบแนวคิดและศึกษาข้อมูลเพื่อนำไปพัฒนาเครื่องมือวิจัยเชิงปริมาณในระยะที่ 2 ได้กำหนดขั้นตอนในการวิเคราะห์ข้อมูลเป็นขั้น ดังนี้

ขั้นที่ 1 นำข้อมูลที่รับทำการกำหนดรหัสโดยแบ่งเป็นนักธุรกิจขายตรง A1–A5 (คทาเพชร) นักธุรกิจขายตรง B1–B7 (คทาทอง) และนักธุรกิจขายตรง C1–C11 (คทาเงิน)

ขั้นที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบคำถามวิจัย โดยแสดงผลการวิเคราะห์ตามกรอบแนวคิดเบื้องต้นในการวิจัย ประกอบด้วย สมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง และพุทธจิตวิทยาในการให้คำปรึกษา

ขั้นที่ 3 ตรวจสอบความถูกต้อง ความชัดเจน และความสมบูรณ์ของข้อมูล และนำเสนอเป็นรูปแบบการปรึกษาแนวพุทธจิตวิทยาการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง และพัฒนาเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณต่อไป

ขั้นที่ 4 ขั้นตอนของการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพจะถูกดำเนินการจนกระทั่งข้อมูลที่ต้องการมีความสมบูรณ์ ชัดเจน และข้อมูลที่ได้นั้นได้นำมาตรวจสอบรูปแบบ การปรึกษาแนวพุทธจิตวิทยาการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง เมื่อนั้นก็เป็นการเสร็จสิ้นกระบวนการวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้การวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) และการสร้างข้อสรุปแบบอุปนัย (Analytic Induction)

ระยะที่ 2 การทดลองใช้รูปแบบการปรึกษาแนวพุทธจิตวิทยาการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง ด้วยการวิจัยเชิงปริมาณ

ในการทดลองใช้รูปแบบฯ ด้วยการวิจัยกึ่งทดลอง แบ่งออกเป็น 5 ขั้นตอน ดังนี้

1. การกำหนดขนาดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรเป็นผู้บริหารประจำศูนย์จำหน่ายสินค้า บริษัท โกลเด้น เอิร์ธ บอดี แคร่ จำกัด จากการสำรวจขั้นต้น จำนวน 200 คน ได้กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้โปรแกรม G*Power ที่มีค่า Power เท่ากับ .95 ค่า Effect size เท่ากับ .57 ค่า Critical t เท่ากับ 1.69 ได้กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างจำนวน 70 แบ่งเป็นกลุ่มทดลอง 35 คน และกลุ่มควบคุม 35 คน จากนั้นนำมาสุ่มกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีการสุ่มอย่างง่าย (Simple Random Sampling) จากจำนวนประชากร ได้กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 70 คน แบ่งเป็นกลุ่มทดลอง จำนวน 35 คน และกลุ่มควบคุม จำนวน 35 คน เพื่อใช้ในกระบวนการทดลองต่อไป

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการทดลอง คือ กระบวนการให้คำปรึกษา 4 ขั้น ตามหลักอริยสัจ 4 คือ 1) สร้างศรัทธา 2) สนทนาเปิดใจ 3) เสริมธรรมเสริมปัญญา 4) แสวงหาสันติ และได้พัฒนากระบวนการในการจัดกิจกรรมตามรูปแบบการปรึกษาแนวพุทธจิตวิทยาการพัฒนาสมรรถนะ การบริหารของนักธุรกิจขายตรง

โดยพัฒนามาจากข้อมูลที่ได้รับจากการสัมภาษณ์เชิงลึกในระยะที่ 1 โดยผู้วิจัยได้สร้างพัฒนาแผนการจัดกิจกรรม แบ่งเป็น 5 กิจกรรม ดังนี้

แผนการจัดกิจกรรมที่ 1 การพัฒนาความรู้และทักษะเชิงพุทธจิตวิทยา

แผนการจัดกิจกรรมที่ 2 การให้คำปรึกษาเชิงพุทธ (อริยสัจ 4)

แผนการจัดกิจกรรมที่ 3 การพัฒนาทักษะการรู้คิดเพื่อการบริหาร

แผนการจัดกิจกรรมที่ 4 การพัฒนาทักษะการขายอย่างมืออาชีพ (ภาคทฤษฎี)

แผนการจัดกิจกรรมที่ 5 การพัฒนาทักษะการขายอย่างมืออาชีพ (ภาคปฏิบัติ)

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถามสมรรถนะการบริหาร ที่ผู้วิจัยพัฒนาขึ้น แบ่งเป็น 3 ตอน คือ ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 5 ข้อ ตอนที่ 2 สมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง ด้านความรู้ (Knowledge) ด้านทักษะ (Skill) ด้านคุณลักษณะ (Attribute) จำนวน 30 ข้อ และตอนที่ 3 พุทธจิตวิทยาในการให้คำปรึกษา จำนวน 10 ข้อ

โดยที่แบบสอบถามตอนที่ 1 เป็น แบบสำรวจรายการ(Checklist) เพื่อสำรวจข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ตอนที่ 2 และตอนที่ 3 เป็นแบบมาตราประมาณค่า (Rating scale) 5 ระดับเพื่อสำรวจระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิจัย

ในการนำเสนอสรุปผลการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 3 ตอน ตามวัตถุประสงค์การวิจัย สามารถสรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

1. ผลการสังเคราะห์หลักพุทธธรรมและจิตวิทยาการให้คำปรึกษาในการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง สรุปได้ว่า (1) วิธีการจัดการกับปัญหาและอุปสรรคในการทำงาน มีความสอดคล้องกับหลักอริยสัจ 4 (2) วิธีการในการทำงานให้ประสบความสำเร็จมีความสอดคล้องกับหลักอิทธิบาท 4 (3) วิธีการสร้างขวัญและกำลังใจลูกทีมมีความสอดคล้องกับการให้คำปรึกษา เพื่อสร้างแรงจูงใจให้ไปสู่ความสำเร็จในการทำงาน และ (4) วิธีการให้คำปรึกษาแก่ลูกทีมเมื่อประสบปัญหาในการทำงานมีความสอดคล้องกับการให้คำปรึกษาแนวพุทธ

2. ผลการวิเคราะห์เกี่ยวกับสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรงที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก สรุปได้ 1. สมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรงด้านความรู้ สรุปได้ว่า ความรู้ที่นักธุรกิจขายตรงควรมีคือ (1) ความรู้เกี่ยวกับแนวคิดในการบริหารจัดการศูนย์ (2) ความรู้ที่จำเป็นสำหรับการบริหารจัดการศูนย์ให้ประสบความสำเร็จ (3) ความรู้คุณสมบัติเฉพาะเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท และ (4) กลุ่มลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท 2. สมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรงด้านทักษะ สรุปได้ว่าทักษะที่นักธุรกิจขายตรงใช้ในการพัฒนาการทำงานของตน ได้แก่ (1) เทคนิคหรือวิธีการสร้างแรงจูงใจลูกค้า (2) วิธีการใน

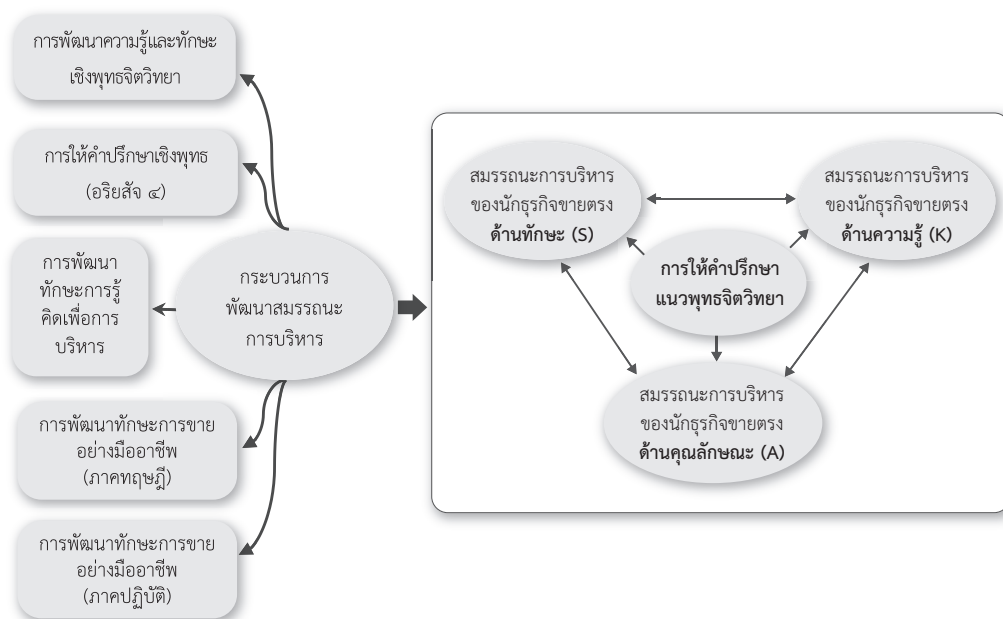
การเข้าหากลุ่มลูกค้าเพื่อเปิดและปิดการขาย และ (3) วิธีการกระตุ้นลูกค้าให้มีความกระตือรือร้นและเพิ่มยอดขาย 3. สมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง ด้านคุณลักษณะ สรุปได้ว่าคุณลักษณะที่สำคัญสำหรับนักธุรกิจขายตรง ประกอบด้วย (1) จุดเด่นในการโน้มน้าวให้ลูกค้าสนใจสินค้า (2) การจัดการกับลูกค้าที่แสดงทัศนคติไม่ดีต่อสินค้า และ (3) บุคลิกภาพของผู้บริหารประจำศูนย์

3. รูปแบบการศึกษานวพุทธจิตวิทยาการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง มี 3 องค์ประกอบ คือ ด้านความรู้ ด้านทักษะ และด้านคุณลักษณะ โดยมีการศึกษานวพุทธจิตวิทยาบูรณาการร่วมกับกระบวนการในการพัฒนาสมรรถนะการบริหารตามรูปแบบ 5 กิจกรรม ได้แก่ (1) การพัฒนาความรู้และทักษะเชิงพุทธจิตวิทยา (2) การให้คำปรึกษาเชิงพุทธ (อริยสัจ 4) (3) การพัฒนาทักษะการรู้คิดเพื่อการบริหาร (4) การพัฒนาทักษะการขายอย่างมีอาชีพ (ภาคทฤษฎี) และ (5) การพัฒนาทักษะการขายอย่างมีอาชีพ (ภาคปฏิบัติ) และผลการทดลองใช้รูปแบบการศึกษานวพุทธจิตวิทยาการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง

องค์ความรู้ที่ได้รับจากการวิจัย

จากการศึกษาแนวปฏิบัติที่ดีของผู้บริหารที่เป็นนักธุรกิจขายตรงเพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนารูปแบบการศึกษานวพุทธจิตวิทยาการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง ทำให้ได้ข้อค้นพบที่แสดงความเชื่อมโยงระหว่างสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง 3 ด้าน ได้แก่ สมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรงด้านความรู้ (Knowledge) สมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรงด้านทักษะ (Skill) และสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง ด้านคุณลักษณะ (Attribute) โดยที่การให้คำปรึกษานวพุทธจิตวิทยา เป็นตัวแปรสำคัญในการส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาสมรรถนะทั้ง 3 ด้านสำหรับนักธุรกิจขายตรง เมื่อผู้วิจัยได้พัฒนารูปแบบการศึกษานวพุทธจิตวิทยาการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง จากข้อมูลเชิงคุณภาพแล้ว ได้ดำเนินการพัฒนาเครื่องมือวัดเชิงปริมาณคือ กระบวนการตามรูปแบบการศึกษานวพุทธจิตวิทยาการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง

จากการพัฒนารูปแบบการศึกษานวพุทธจิตวิทยาการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง และการทดลองใช้รูปแบบที่พัฒนาขึ้น ผู้วิจัยได้สรุปองค์ความรู้ที่ได้รับจากการวิจัยเป็น “โมเดลพุทธสมรรถนะ BKSA สำหรับนักบริหารการขายตรง”



อภิปรายผลการวิจัย

การเสนอผลการอภิปรายผลการวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดประเด็นในการนำเสนอเป็น 5 ตอน ดังนี้

1. การอภิปรายผลด้านการสังเคราะห์หลักพุทธธรรมและจิตวิทยาการให้คำปรึกษาในการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรง

จากผลการวิจัยพบว่า วิธีการจัดการกับปัญหาและอุปสรรคในการทำงาน ได้แก่ คิดหาหนทางแก้ไข เรียนรู้และแก้ไขไปตามขั้นตอน ค้นหาสาเหตุของปัญหา แก้ไขปัญหาให้ตรงจุด แก้ไขปัญหาด้วยความซื่อตรง มีความอดทนที่แน่น ใช้สติและจิตสำนึกดี คิดบวกเสมอ คิดอย่างรอบคอบ วิเคราะห์ปัญหาที่เกิดขึ้น หาเหตุผลมาแก้ปัญหา และแก้ไขให้งานลุล่วง ซึ่งเป็นวิธีการจัดการกับปัญหาตามแนวทางของหลักอริยสัจที่รู้ว่าตนมีทุกข์ พยายามหาสาเหตุของทุกข์และแสวงหาวิธีการในการจัดการกับปัญหาและอุปสรรคที่เกิดจากการปฏิบัติงาน

ผลการวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับข้อค้นพบจากงานวิจัยของ (โสริช โปธิแก้ว, 2553) ได้ศึกษา “การประยุกต์อริยสัจ 4 ของพระพุทธศาสนากับการปรึกษาเชิงจิตวิทยา” ที่พบว่า การนำอริยสัจ 4 ของพระพุทธศาสนา และผสมผสานเข้าสู่กระบวนการปรึกษาเชิงจิตวิทยา และการปรึกษาแนวพุทธต้องผ่านกระบวนการฝึกฝนใน 3 ด้าน คือ ความเข้าใจโลกและชีวิต คุณภาพของจิตใจ และความสามารถในการ

ทำงานซึ่งจะเป็นไปอย่างต่อเนื่อง และมีแนวทางเป็นลำดับขั้น โดยต้องอาศัยกลยุธยมิตรในการให้คำปรึกษา เพื่อเสนอแนะแนวทางไปสู่การแก้ไขปัญหา

2. การอภิปรายผลด้านการวิเคราะห์เกี่ยวกับสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรง

จากผลการวิจัยเกี่ยวกับสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรงด้านทักษะ สรุปได้ว่าทักษะที่นักธุรกิจชายตรงใช้ในการพัฒนาการทำงานของตน ได้แก่ (1) เทคนิคหรือวิธีการสร้างแรงจูงใจลูกค้า (2) วิธีการในการเข้าหากลุ่มลูกค้าเพื่อเปิดและปิดการขาย และ (3) วิธีการกระตุ้นลูกค้าให้มีความกระตือรือร้นและเพิ่มยอดขาย โดยที่การพัฒนาสมรรถนะให้เกิดทักษะด้วยการจัดกิจกรรมเชิงปฏิบัติการตามรูปแบบการปรึกษาแนวพุทธจิตวิทยาการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรงที่พัฒนาขึ้น โดยกิจกรรมจะเน้นทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ รวมทั้งการพัฒนาให้มีสมรรถนะการบริหารด้านความรู้ ได้แก่ คือ (1) ความรู้เกี่ยวกับแนวคิดในการบริหารจัดการศูนย์ (2) ความรู้ที่จำเป็นสำหรับการบริหารจัดการศูนย์ให้ประสบสำเร็จ (3) ความรู้คุณสมบัติเฉพาะเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท และ (4) ความรู้เกี่ยวกับกลุ่มลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ทั้งนี้เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้พัฒนาทั้งความรู้และทักษะเพื่อนำไปปรับใช้กับการปฏิบัติงานของตนต่อไป

ผลการวิจัยข้างต้นสอดคล้องกับข้อค้นพบจากงานวิจัยของ (อัจฉรา หล่อตระกูล, 2557 : ก-ข) ที่ได้ทำวิจัยเรื่อง “การพัฒนาสมรรถนะพนักงานมหาวิทยาลัยของรัฐ” และพบว่า การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการเป็นรูปแบบการพัฒนาที่เหมาะสม เพราะจะทำให้ผู้รับการพัฒนารู้จักจากการฟัง และการปฏิบัติจริงอย่างถูกต้องและเกิดประโยชน์สูงสุด นอกจากนี้การฝึกอบรมยังเป็นกระบวนการเพิ่มพูนความรู้ และทักษะให้แก่ผู้เข้ารับการอบรมเพื่อการพัฒนาตนเอง นำไปเป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติงานของตน

3. การอภิปรายผลด้านผลการวิเคราะห์เบื้องต้นหลังทดลองใช้รูปแบบการปรึกษาแนวพุทธจิตวิทยาการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรง

จากผลการวิจัยพบว่า สมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจชายตรงหลังเข้าร่วมกิจกรรมโดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด และเมื่อพิจารณาภาพรวมรายด้าน พบว่า ด้านที่มีระดับความคิดเห็นสูงสุดคือสมรรถนะการบริหารด้านคุณลักษณะ โดยผู้บริหารที่เป็นนักธุรกิจชายตรง สามารถการโน้มน้าวให้ลูกค้าสนใจสินค้า การจัดการกับลูกค้าและมีบุคลิกภาพที่ดี

ผลการวิจัยข้างต้นสอดคล้องกับข้อค้นพบจากงานวิจัยของ (ชุดิพร ขวสินธุ์, 2556 : 1) ที่ทำวิจัยเรื่อง “ปัจจัยสู่ความสำเร็จของนักธุรกิจชายตรง ของบริษัทยูนิซีตี้ มาร์เก็ตติ้ง (ไทยแลนด์) จำกัด” มีวัตถุประสงค์ของการวิจัยเพื่อศึกษาความสำเร็จของนักธุรกิจชายตรงและเพื่อศึกษาคุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจชายตรงที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของนักธุรกิจชายตรง ผลการวิจัยพบว่านักธุรกิจชายตรงมีทักษะของคุณสมบัติผู้ประกอบธุรกิจการขายโดยรวมระดับมาก โดยด้านมนุษยสัมพันธ์เป็นด้านที่มีระดับ

ทักษะสูงสุด โดยเฉพาะหัวข้อการส่งข่าวสารถึงลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ด้านการให้บริการนักธุรกิจขายตรง มีทักษะระดับสูงสุดในการแสดงความสุภาพต่อผู้ใช้บริการ และการสร้างแรงจูงใจในการทำงานให้ดาวไลน์

ข้อเสนอแนะ

การจากการวิจัยเรื่อง “รูปแบบการศึกษานวพุทธจิตวิทยาเพื่อการพัฒนาสมรรถนะ การบริหารของนักธุรกิจขายตรง” ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

ข้อเสนอแนะในการนำผลวิจัยไปใช้

1. หน่วยงานที่มีรูปแบบการทำงานในลักษณะของการบริหารธุรกิจขายตรงสามารถนำแนวทางในการพัฒนาสมรรถนะการบริหารตามรูปแบบการศึกษานวพุทธจิตวิทยาไปใช้ในการพัฒนาบุคลากรด้านความรู้ ด้านทักษะและด้านคุณลักษณะเพื่อนำไปสู่การเพิ่มศักยภาพ ในการทำงานทั้งของตนเองและของลูกค้า

2. กระบวนการในการพัฒนาสมรรถนะการบริหารตามรูปแบบ 5 กิจกรรม ได้แก่ (1) การพัฒนาความรู้และทักษะเชิงพุทธจิตวิทยา (2) การให้คำปรึกษาเชิงพุทธ (อริยสัจ 4) (3) การพัฒนาทักษะการรู้คิดเพื่อการบริหาร (4) การพัฒนาทักษะการขายอย่างมืออาชีพ (ภาคทฤษฎี) และ (5) การพัฒนาทักษะการขายอย่างมืออาชีพ (ภาคปฏิบัติ) นี้เป็นกระบวนการในการพัฒนาบุคลากรที่มีการบูรณาการทั้งหลักธรรมและแนวทางให้คำปรึกษาทางจิตวิทยาที่ส่งเสริมการพัฒนางานด้านธุรกิจขายตรงได้ โดยที่ผู้บริหารประจำศูนย์ที่ได้ผ่านการเข้าร่วมกิจกรรมนี้นั้นไม่เพียงทำงานเพื่อเพิ่มยอดขายของตนเท่านั้น แต่จะทำงานเพื่อส่งเสริมให้ลูกค้ามีความสุขและประทับใจเมื่อได้มีโอกาส ได้ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท

3. องค์กรหรือหน่วยงานสามารถนำแนวทางตามรูปแบบการศึกษานวพุทธจิตวิทยาการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรงไปปรับใช้ให้เหมาะสมกับบริบทของการประกอบธุรกิจ ทั้งนี้เพื่อเป็นการพัฒนาบุคลากรขององค์กรให้เป็นทั้งคนเก่งและคนดีมีคุณธรรม

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการนำแนวทางการพัฒนาสมรรถนะทั้ง 3 นี้ ไปออกแบบการวิจัยเชิงทดลองเพื่อนำไปใช้ในการพัฒนาสมรรถนะการปฏิบัติงานของบุคลากรในองค์กรต่างๆ ต่อไป

2) ควรมีการบูรณาการหลักธรรมอื่นๆ และทฤษฎีจิตวิทยาอื่นที่เกี่ยวข้องกับการสร้างแรงจูงใจในการปฏิบัติงานของบุคลากร โดยสามารถออกแบบการวิจัยแบบผสมวิธีด้วยการศึกษาภาคสนามหรือการสัมภาษณ์เชิงลึก แล้วนำผลการศึกษาภาคสนามไปออกแบบกระบวนการในการพัฒนาที่เหมาะสมกับบุคลากรในองค์กรนั้นๆ

3) ควรพัฒนาตัวแปรเป็นความสัมพันธ์เชิงสาเหตุเพื่อพัฒนารูปแบบการศึกษานวพุทธจิตวิทยาการพัฒนาสมรรถนะการบริหารของนักธุรกิจขายตรงด้วยวิธีการวิจัยเชิงปริมาณต่อไป

References

- Buddhadasa Bhikkhu. *What is education*. Bangkok: Dharma worship Printing.
- Buddhadasa Bhikkhu. (2010). *The Noble Truth from the mouth; The end..* Bangkok: Sukkhapabjai Group.
- Buddhadasa Bhikkhu. (2011). *Noble Truth for Modern People*. Dhamma lectures are shown to foreign students. Between 6–12 January 1989. Bangkok: Sukkhapabjai Group.
- Srijunil C. (2009). Buddhist psychology: The way to heal suffering and cultivate personal mental health. *Academic journal University of the Thai Chamber of Commerce Volume 29th. Issue number 4th* (October–December): 188-208.
- Phra Brahmagunabhorn (P. A. Payutto). (2003). *Buddhist Dictionary Dharma edition*. Bangkok: Mahachulalongkornrajavidyalaya.
- Phra Brahmagunabhorn (P. A. Payutto). (2012). *Buddhadhamma revised and expanded edition*. 11th ed. Bangkok: Sahathammik Co., Ltd.,
- Pokaao S. (1997). *Counselling in Buddhist Psychology*. Bangkok: Office of Psychology and Development Chulalongkorn University.
- Pokaao S. (2010). *Synthesis of the Four Noble Truths to the psychological counseling process/Mental treatment for development and heals life with mind: Concept approach experience and research*. Bangkok: Program of Counseling Psychology Faculty of Psychology. Chulalongkorn University.