

## พุทธวิธีการส่งเสริมคุณธรรมจริยธรรมของนักขายอย่างมืออาชีพ\*

Buddhist Methods for Promoting the Morality and Ethics  
of Professional Salesmen

พิมพ์ชญา บุญญชนะ

Pimchaya Boonchana

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

Graduate School, Mahachulalongkornrajavidyalaya University, Thailand.

Corresponding Author's Email: Luckpimchaya@gmail.com

## บทคัดย่อ

การศึกษาพุทธวิธีการส่งเสริมคุณธรรมจริยธรรมของนักขายอย่างมืออาชีพ เพื่อมาปรับใช้ในสังคมปัจจุบัน ผู้ค้าขายต้องมีความรู้ มีปัญญาเท่าทันต่อเหตุการณ์มีความรับผิดชอบต่ออาชีพ มีความซื่อสัตย์สุจริต และมีเมตตาต่อลูกค้า คือ ไม่พูดเพ้อเจ้อและมีความโลภ ไม่หลอกลวงลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง โดยหวังผลกำไรเกินไป พูดเกินความเป็นจริงเท่ากับหลอกลวงให้เชื่อโดยมีเจตนาทำให้ผู้ฟังหลงผิดและ เชื่อตามโดยขาดความเข้าใจและไว้วางใจกับตัวผู้ค้าขาย เป็นการทำให้ผู้ขายได้ผลกำไรหรือผลตอบแทนกลับมามากมายโดยไม่บริสุทธิ์ซื่อสัตย์ หลักการทางพุทธศาสนาหรือหลักธรรมที่กล่าวมา อันเป็นเหตุของการประพฤติกปฏิบัติที่ผิดกับสัมมาชีพ และก่อเกิดของความไม่เจริญรุ่งเรืองทางการค้าขายและความไม่บริสุทธิ์กับการกล่าวล่ำม้าวาจา และคำสุภาพอ่อนโยน คำสัตย์จริง เป็นรากฐานของการประกอบอาชีพนักธุรกิจค้าขาย ที่ต้องสร้างความพึงพอใจต่อลูกค้า ฉะนั้น ผู้ค้าขายควรนำหลักธรรมไปใช้และปรับให้เข้ากับการ ประพฤติปฏิบัติอย่างเคร่งครัด โดยไม่ไปพูดความหลอกลวงลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง มีความมั่นใจในการกล่าววาจาที่ดีมีคุณธรรมในจิตใจ คือ มีความซื่อสัตย์และจริงใจกับลูกค้า ขายสิ่งที่เป็นประโยชน์เหมาะสม ให้กับผู้ซื้อหรือลูกค้าที่สมควรแก่ฐานะซื้อ ในเวลาที่เหมาะสม สร้างกัลยาณมิตร ยึดในหลักคุณธรรมและพัฒนาอาชีพการค้าของตนเอง เพื่อความเจริญมั่นคงถาวรและความก้าวหน้าสืบไปในอนาคต

**คำสำคัญ:** พุทธวิธี; การส่งเสริมคุณธรรมจริยธรรม; นักขายมืออาชีพ

## Abstract

A study entitled “Buddhist Methods for Promoting the Morality and Ethics of Professional Salesmen” is aimed at application in today’s society. Salesmen must be knowledgeable, intellectual, responsible towards their profession, honest and compassionate towards their customers. They must also refrain from babbling and being greedy, deceiving customers, or focusing just on profits. Exaggerating the facts is the same as fooling others with the purpose to deceive the listeners into believing without understanding and trusting the salesmen. This way, salesmen are seen to gain unethical profits or benefits, which contradict Buddhist precepts. This behavior violates sammājīva (right livelihood) and leads to the lack of

\*Received July 6, 2023; Revised June 16, 2024; Accepted June 18, 2024

prosperity in trade. Polite, honest, and pleasant words form the basis of a business career that must satisfy customers. Consequently, salesmen should utilize the Buddhist teachings and apply them properly without deceiving customers. This includes being honest and sincere to customers, selling things that are useful and appropriate, selling at the right time, making good friends, following moral principles, and developing their careers, in order to achieve prosperity and progress in the future.

**Keywords:** Buddhist Methods; Promotion of the Morality and Ethics; Professional Salesmen

## บทนำ

กระทรวงวัฒนธรรมได้วางยุทธศาสตร์โดยวางระบบรากฐานการเสริมสร้างคุณธรรมจริยธรรมในสังคมไทย โดยให้ความสำคัญกับการสืบสานความเป็นไทย และยึดมั่นในสถาบันชาติ ศาสนาและพระมหากษัตริย์ มีภูมิคุ้มกันที่ดี เน้นในจริยธรรมสากลของความเป็นมนุษย์ เป็นคุณธรรมเชิงสัมพัทธ์ที่เป็นข้อห้ามทำ และข้อควรทำ โดยยึดความถูกต้องของส่วนรวม สร้างความเข้มแข็งในระบบการบริหารจัดการด้านการส่งเสริมคุณธรรมให้เป็นเอกภาพ สร้างเครือข่ายความร่วมมือในการส่งเสริมคุณธรรมจริยธรรม โดยให้ความสำคัญกับการฝึกกำลังทุกภาคส่วน โดยเฉพาะในสังคมใหม่ซึ่งเป็นสังคมยุคดิจิทัล เร็ว แรง และเปลี่ยนแปลงอย่างฉับพลัน ให้มีส่วนร่วมในการส่งเสริมคุณธรรมจริยธรรมในทุกกลุ่มเป้าหมาย (National Moral Promotion Committee, 2016)

การขายเป็นกระบวนการทั้งขายทางตรงและขายทางอ้อมเพื่อจูงใจให้คาดหวังจะได้เป็นลูกค้าในอนาคตจะซื้อสินค้าหรือบริการหรือยินยอมกระทำการหนึ่งสิ่งใด ซึ่งจะทำให้เกิดผลประโยชน์ทางการค้าแก่ผู้ขาย ลักษณะพื้นฐานของการขายที่ดี คือการให้ความช่วยเหลือลูกค้า, การชักจูงใจลูกค้า, การติดต่อสื่อสาร, การแก้ปัญหาของลูกค้า, การให้ความรู้แก่ลูกค้า ดังนั้น จึงเกิดปรัชญาการขายสมัยใหม่ที่เรียกว่าการขายที่มุ่งเน้นการเป็นหุ้นส่วน แนวคิดนี้เน้นว่าความสำเร็จของผู้ขายขึ้นอยู่กับความสำเร็จของลูกค้าจึงเน้นความพึงพอใจและความไว้วางใจที่มีต่อกันเป็นสำคัญ

ความหมายของการขายถือว่าเป็นงานทางการตลาดที่มีความสำคัญ ดังคำโบราณกล่าวไว้ว่า “สิ่งต่างๆ จะไม่สามารถเกิดขึ้นได้เลย จนกว่าการขายจะเกิดขึ้น” ในอดีตคนทั่วไปมักจะคิดเสมอว่าพนักงานขายต้องพูดเก่ง ขอบตีสินทิ พูดจา เชื่อถือไม่ได้ แต่ปัจจุบันพนักงานเป็นมากกว่าผู้รับคำสั่งซื้อ โดยพนักงานขายต้องค้นหาความต้องการจริงๆ ของลูกค้า และมีความสามารถในการตอบสนองความต้องการนั้นๆ ได้ คนที่ทำหน้าที่ในด้านการขายอาจมีชื่อเรียกได้หลายๆ อย่าง เช่น พนักงานขาย ตัวแทนขาย จัดการฝ่ายลูกค้า ที่ปรึกษาการขาย วิศวกรการขาย ตัวแทนขายภาคสนาม ตัวแทนผู้จัดการเขต และตัวแทนการตลาด เป็นต้น การขายโดยพนักงานขายจึงเป็นสิ่งสำคัญในการติดต่อสื่อสารทางการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ การขายโดยพนักงานขายจึงเป็นสิ่งสำคัญที่ช่วยผลักดันให้ลูกค้าใช้สินค้าใหม่ เพิ่มยอดขาย และให้ลูกค้าได้รู้ถึงสินค้าของบริษัท ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่า การขายโดยพนักงานขาย คือ รูปแบบของการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลต่อบุคคลที่พนักงานขาย ใช้ความสามารถ ในการกระตุ้นให้ผู้ซื้อทำการซื้อสินค้าหรือบริการของบริษัท จะเห็นได้ว่าการขายโดยพนักงานขายเป็นกระบวนการติดต่อสื่อสารสองทางที่ทั้งพนักงานขายและลูกค้าคาดหวังสามารถตอบสนอง ซึ่งกันและกันอย่างทันที่ทันใด ดังนั้น พนักงานขาย คือ บุคคลที่รับผิดชอบในการติดต่อ แสวงหา ลูกค้า เสนอขาย กระตุ้นให้ลูกค้า เกิดความตั้งใจและตัดสินใจซื้อ ให้บริการก่อนและหลังการขาย รวมถึงการให้คำแนะนำลูกค้า ภายในองค์การซึ่งประกอบ ด้วยพนักงานขายมากกว่าหนึ่งคนจึงจัดตั้ง หน่วยงานขาย

ซึ่งหมายถึง กลุ่มของพนักงานขายตั้งแต่ หนึ่งคนขึ้นไปที่ได้รับผิดชอบในการติดต่อ แสวงหาลูกค้า เสนอขาย ตลอดจนให้บริการก่อนและหลังการขายแก่ลูกค้า

ความสำคัญของการขายโดยบุคคล หรือพนักงานขาย เป็นการขายโดยอาศัยกระบวนการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลแบบตัวต่อตัว อันเป็นการสื่อสารที่มีลักษณะแตกต่างจากการติดต่อสื่อสารแบบอื่นๆ ในแง่ที่ว่า ข่าวสารจะไหลผ่านจากผู้ส่งข่าวคนหนึ่ง (หรือเป็นกลุ่มบุคคล) ไปยังผู้รับสารคนหนึ่ง (Thangsupap, 2012) การขายโดยพนักงานขาย คือกระบวนการขาย หรือวิธีการขาย กิจกรรมต่างๆ ที่จะทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการโดยมีวิธีการต่างๆ ที่จะทำให้ลูกค้าซื้อสินค้า เช่น การจัดทำโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขายสินค้า เป็นการลดแลกแจกแถม หรือการจัดจำหน่ายสินค้าร่วมกัน เพื่อเป็นการดึงดูดความสนใจของลูกค้าให้ซื้อสินค้า ตลอดจนบุคลิกภาพของพนักงานขายประกอบเข้าด้วยกัน เพื่อให้สามารถนำเสนอขายสินค้าและบริการแก่ลูกค้าได้ การกิจของพนักงานขายมีหน้าที่ขายตามขั้นตอนต่างๆ ของกระบวนการขายจะแตกต่างกันออกไป แล้วแต่สินค้าและบริการ กลยุทธ์การตลาด นโยบายการตลาด ตลาด และสภาวะการณ์ต่างๆ เช่น พนักงานขายบางท่านมีหน้าที่ในการให้บริการ แต่ในบางสถานการณ์จะมีหน้าที่เกี่ยวข้องกับฝ่ายการเงิน รวมไปถึงในบางสถานการณ์พนักงานขายก็มีหน้าที่บริหารสินค้า ที่มีอยู่ของลูกค้าให้สามารถขายได้เพิ่มมากขึ้น (Osathanon, 2007) การจงใจพนักงานขายก็เพื่อที่จะมุ่งหวังได้รับผลงานที่ดีขึ้นจากพนักงานขาย ผลงานที่ดีไม่ได้มาจากแรงจูงใจเพียงอย่างเดียว จะต้องมาจากความสามารถของพนักงานขาย และความรู้จักบทบาทหน้าที่ที่ต้องกระทำด้วย ความสามารถส่วนตัวของพนักงานขายนั้นขึ้นอยู่กับความสามารถในการคัดเลือกของผู้บริหารงานขาย และความรู้จักเข้าใจในการยอมรับในบทบาทหน้าที่ หมายถึงการปฏิบัติเพื่อที่จะนำไปสู่ความสำเร็จซึ่งจะขึ้นอยู่กับความสามารถในการอบรมความสามารถส่วนตัวของพนักงานขาย ประสบการณ์ ความชำนาญ และการสั่งสอนอบรมในระหว่างปฏิบัติงาน (Mektub, 2002)

การศึกษาพุทธวิธีการส่งเสริมคุณธรรมจริยธรรมของนักขายอย่างมืออาชีพ เพื่อมาปรับใช้ในสังคมปัจจุบัน ผู้ค้าขายต้องมีความรู้ มีปัญญาเท่าทันต่อเหตุการณ์มีความรับผิดชอบต่ออาชีพ มีความซื่อสัตย์สุจริต และมีเมตตาต่อลูกค้า คือ ไม่พูดเพื่อเจ้อและมีความโลภ ไม่หลอกลวงลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง โดยหวังผลกำไรเกินไป พูดเกินความเป็นจริงเท่ากับหลอกลวงให้เชื่อโดยมีเจตนาทำให้ผู้ฟังหลงผิดและ เชื่อตามโดยขาดความเข้าใจและไว้วางใจกับตัวผู้ค้าขาย เป็นการทำให้ผู้ขายได้ผลกำไรหรือผลตอบแทนกลับมาอย่างไม่บริสุทธิ์ ขัดต่อหลักการทางพุทธศาสนาหรือหลักธรรมที่กล่าวมา อันเป็นเหตุของการประทุพติและปฏิบัติที่ผิดกับสัมมาชีพ และก่อเกิดของความไม่ เจริญรุ่งเรืองทางการค้าขายและความไม่บริสุทธิ์กับการกล่าวสัณเภาวจา และคำสุภาพอ่อนโยน คำสัตย์จริง เป็นรากฐานของการประกอบอาชีพนักธุรกิจค้าขาย ที่ต้องสร้างความพึงพอใจต่อลูกค้า ฉะนั้นผู้ค้าขายควรนำ หลักธรรมไปใช้และปรับให้เข้ากับการประทุพติปฏิบัติอย่างเคร่งครัด โดยไม่ไปพูดความหลอกลวงลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง มีความมั่นใจในการกล่าววาจาที่ดีมีคุณธรรมในจิตใจ คือ มีความซื่อสัตย์และจริงใจกับลูกค้า ขายสิ่งที่เป็ประโยชน์เหมาะสม ให้กับผู้ซื้อหรือลูกค้าที่สมควรแก่ฐานะซื้อ ในเวลาที่เหมาะสม สร้างกัลยาณมิตร ยึดในหลักคุณธรรมและพัฒนาอาชีพการค้าขายของตนเอง เพื่อความเจริญมั่นคงถาวรและความก้าวหน้าสืบไปในอนาคต

### แนวคิดเกี่ยวกับนักขายอย่างมืออาชีพ

นักขายที่แท้จริงรักที่จะได้ขาย ไม่ใช่รอแค่การขายได้ ดังนั้นนักขายที่รักในงานขายย่อมมีโอกาสประสบความสำเร็จมากกว่า ใครนำเสนอขายได้มาก ย่อมมีโอกาสปิดการขายได้มาก คุณลักษณะที่ นักขายควรพัฒนาตัวเอง เพื่อให้เป็นธรรมชาติ เช่น มองเป้าหมายยอดขายเป็นเรื่องท้าทาย, ค้นหาความต้องการซื้อของ

ลูกค้าเป็นหลัก, พัฒนาความรู้ความสามารถของตัวเองอยู่เสมอ, บริหารงานขายของตัวเองด้วย, รักในงานขาย เป็นชีวิตจิตใจ มีทัศนคติเชิงบวกต่องานขายของตัวเอง เป็นต้น

การอยู่ในอาชีพงานขายอย่างมืออาชีพย่อมรู้สึกมีแต่แรงกดดัน ทำให้พนักงานส่วนใหญ่เกิดความเครียดขึ้น หลายคนก็เลิกอาชีพงานขายไปเลย พนักงานขายมืออาชีพที่ประสบความสำเร็จ ควรปฏิบัติตัวตามพื้นฐานงานขายอยู่เป็นประจำ คือ **1. มองเป้าหมายยอดขายเป็นเรื่องท้าทาย** นักขายมืออาชีพที่มองเป้าหมายยอดขายเป็นเรื่องท้าทาย ก็จะเกิดความกระตือรือร้นในงานขายมากขึ้น และพยายามค้นหาเทคนิค วิธีการขายต่างๆ ที่เหมาะสมกับตัวเอง เพื่อพิชิตเป้าหมายยอดขายให้ได้ แต่ถ้านักขายที่รู้สึกว่าการขายเป็นเรื่องยาก ไม่สามารถปฏิบัติได้ ก็จะเกิดอาการท้อถอย แล้วยอมแพ้ไปล่วงหน้า ทำให้ไม่มีโอกาสประสบความสำเร็จแน่นอน

**2. ค้นหาความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก** นักขายมืออาชีพที่แท้จริงจะไม่เริ่มต้นนำเสนอขายในทันที แต่จะค้นหาความต้องการซื้อของลูกค้าก่อน โดยการใช้คำถาม และพูดคุย ถึงสิ่งที่ลูกค้าคาดหวังจากสินค้า และบริการ จึงค่อยนำเสนอคุณค่าให้เหมาะสมและตรงความต้องการซื้อให้มากที่สุด โอกาสในการขายก็จะสูงขึ้นตามไปด้วย เพราะลูกค้าไม่สนใจในสิ่งที่นักขายให้หรอก ถ้าไม่รู้สึกรู้ว่ามีประโยชน์ต่อลูกค้า

**3. พัฒนาความรู้ความสามารถของตัวเองอยู่เสมอ** ความต้องการของลูกค้าก็มีอยู่ไม่จำกัด พนักงานขายที่หยุดการเรียนรู้ ก็จะไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมาย สิ่งที่พนักงานขายควรพัฒนา คือ ความรู้ในสินค้า/บริการ, เทคนิคการขายและเจรจาต่อรอง, การจูงใจให้ลูกค้าเห็นคุณค่า, การทำงานตามแผนงาน

**4. บริหารงานขายของตัวเองด้วย** นักขายอย่างมืออาชีพทั่วไปจะมุ่งเน้นที่ยอดขายเป็นสำคัญ แต่นักขายที่ประสบความสำเร็จจะให้ความสำคัญตั้งแต่เริ่มเปิดการขาย เพราะถ้าเราเปิดการขายมาก ย่อมมีโอกาสปิดการขายมากตามไปด้วย Sales Pipeline เป็นสิ่งที่มีสำคัญมาก เพราะถ้าพนักงานขายคนใดดำเนินการตาม Sales Pipeline อย่างต่อเนื่อง ก็จะสามารถเห็นอนาคตการขายของตัวเอง ได้อย่างชัดเจน เพราะข้อมูลใน Sales Pipeline จะระบุให้เราเห็นได้เลยว่าเรามีแนวโน้มที่ปิดการขายได้เท่าไร ในแต่ละช่วงเวลา วันนี้นักขายควรกำหนดเป้าหมายตั้งแต่ การเปิดการขายควรทำได้กี่ราย/เดือน, การเสนอราคาสมควรมีมูลค่าที่เท่าของเป้าหมายปิดการขาย, การดำเนินการขายตามใบเสนอราคาที่มีโอกาสสูงก่อน

**5. รักในงานขายเป็นชีวิตจิตใจ** นักขายที่แท้จริงจะทำงานในสิ่งที่รัก ซึ่งก็คือ งานขาย นั่นเอง เพราะถ้าเราไม่รักในสิ่งที่เรากำลังทำอยู่ ก็จะทำให้เราไม่ประสบความสำเร็จ หรือถ้าสำเร็จก็จะไม่แน่นอน อาจเกิดขึ้นเพียงชั่วคราว ชั่วครู่ ไม่ยั่งยืน ดังนั้นหากต้องการเป็นนักขายอย่างมืออาชีพที่แท้จริง ควรมีคุณลักษณะที่รักในงานขายของตัวเอง เช่น มองปัญหาเป็นโอกาสของการพัฒนา, เห็นประโยชน์ของการทำงานขายที่จะได้รับ, ทำงานขายอย่างเต็มที่ เท่าที่ศักยภาพมีอยู่, ไม่ท้อถอยแม้จะเจออุปสรรคก็ตาม

**6. มีทัศนคติเชิงบวกต่องานขายของตัวเอง** ทัศนคติของพนักงานขายมืออาชีพบ่งบอกถึงความสำเร็จของพนักงานขายได้เลย เพราะทัศนคติจะนำไปสู่การกระทำ ดังนั้น พนักงานขายควรสร้างและรักษาทัศนคติเชิงบวกกับงานขายอยู่เสมอ โดยการคิดว่าเป็นไปได้เสมอในงานขาย แม้ว่าเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นอาจไม่แน่นอน ก็ตาม หลีกเลี่ยงการคิดลบ โดยหันมาใช้ความคิดเชิงบวกแทน นักขายมืออาชีพที่แท้จริงจะมีบุคลิกลักษณะตามหัวข้อดังกล่าว และถ้าหมั่นพัฒนาตัวเองให้มีคุณลักษณะเหล่านี้ ก็จะทำให้ประสบความสำเร็จต่องานขายอย่างแน่นอน นอกจากนี้ คุณสมบัติของนักขายที่ดี ที่นักขายอย่างมืออาชีพที่ดีต้องมีดังนี้ 1. ต้องการเป็นที่สุดในด้านการขาย, 2. เก่งในด้านการสร้างความสัมพันธ์, 3. ทักษะการสื่อสารชั้นยอด, 4. ไม่ยอมแพ้ และมองแง่บวกเสมอ, 5. ต้องมีวินัย และมีคุณธรรมจริยธรรม (Venio, 2023)

พนักงานขายอย่างมืออาชีพที่ประสบความสำเร็จ จึงควรปฏิบัติตัวตามพื้นฐานงานขายอยู่เป็นประจำ และ มองเป้าหมายยอดขายเป็นเรื่องท้าทาย ก็จะเกิดความกระตือรือร้นในงานขายมากขึ้น และพยายามค้นหาเทคนิค วิธีการขายต่างๆ ที่เหมาะสมกับตัวเอง นักขายอย่างมืออาชีพที่แท้จริงนั้นจะไม่เริ่มต้นนำเสนอขายในทันที แต่จะค้นหาความต้องการซื้อของลูกค้าก่อน เช่น พนักงานอาจจะใช้คำถาม และพูดคุยถึงสิ่งที่ลูกค้า

คาดหวังจากสินค้าก่อน ความต้องการของลูกค้าก็มีอยู่ไม่จำกัด พนักงานขายที่หยุดการเรียนรู้ ก็จะไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายแน่นอน สิ่งที่พนักงานขายควรพัฒนาคือ ความรู้ในสินค้าการบริการ, ต้องมีเทคนิคในการขายและเจรจาต่อรองเป็นการแสดงถึงการจงใจให้ลูกค้าเห็นคุณค่าเสมอ นักขายอย่างมืออาชีพโดยทั่วไปจะมุ่งเน้นที่ยอดขายเป็นสำคัญจึงจะประสบความสำเร็จ ถ้าดำเนินการอย่างต่อเนื่องก็สามารถเห็นอนาคตการขายของตัวเองได้อย่างชัดเจน และนักขายที่แท้จริงจะทำในสิ่งที่รัก คืองานขายนั่นเอง แต่ถ้าเราไม่รักในสิ่งที่เรากำลังทำอยู่ ก็จะทำให้เราไม่ประสบความสำเร็จ หากต้องการเป็นนักขายอย่างมืออาชีพอย่างแท้จริง ควรมีคุณลักษณะที่รักในงานขายของตัวเองและต้องพัฒนาตนเองอยู่เสมอเท่าที่ศักยภาพมี และให้รักษาทัศนคติเชิงบวกกับงานขายของตนอยู่เสมอ แม้ว่าเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นอาจไม่แน่นอนก็ตามควรหลีกเลี่ยงการคิดลบ โดยหันมาใช้ความคิดเชิงบวกแทนจึงจะทำให้ตนเองประสบความสำเร็จต่องานขายอย่างแน่นอน ที่สำคัญต้องมีวินัย และมีคุณธรรมจริยธรรมเสมอ

### จรรยาบรรณที่นักขายพึงมี

**จรรยาบรรณ (Code of Ethics)** หมายถึง ประมวลความประพฤติที่ผู้ประกอบอาชีพการงานแต่ละอย่างกำหนดขึ้น เพื่อรักษาและส่งเสริมเกียรติคุณชื่อเสียงและฐานะของสมาชิก อาจเขียนเป็นลายลักษณ์อักษรหรือไม่ก็ได้ (Royal Institute, 1999) จรรยาบรรณนักขายที่ควรมีเป็นอันดับแรก ประกอบด้วย

- 1) รายงานผู้บริหารทราบถึงปัญหา** เมื่อพบเหตุการณ์ที่ลูกค้าแสดงความคิดเห็นด้านลบเกี่ยวกับคุณภาพสินค้า สิ่งที่ต้องทำเป็นอันดับแรกก็คือ รายงานเหตุดังกล่าวให้กับผู้บริหารทราบ เพื่อที่จะหาทางปรับปรุงแก้ไขสินค้าดังกล่าว หรือพยายามปรับปรุงคุณภาพสินค้าให้ดีขึ้น
- 2) บอกกับลูกค้าตรงๆ** ว่ามีทางเลือกอื่นๆ ให้ลูกค้าเลือก การบอกกล่าวนี้ต้องทำอยู่บนพื้นฐานของความจริงใจต่อลูกค้าเป็นหลัก ไม่ให้ลูกค้ามองว่าการที่ไม่เชื่อในสินค้าตัวนั้น เพราะได้ผลประโยชน์น้อยกว่าสินค้าที่เชียร์เป็นอันดับแรก ถึงแม้ว่าสินค้าที่มีปัญหาจะให้ผลประโยชน์มากกว่าก็ตาม เพราะมันไม่ใช่หมายถึงชื่อเสียงของพนักงาน แต่นั่นหมายถึงชื่อเสียงของบริษัทด้วย
- 3) พยายามทำให้สินค้านั้นหมดไปจากบัญชีรายชื่อสินค้าที่เราจะขาย** คือ ลบออกไปจากระบบสินค้าเลย ถ้าไม่ได้รับการแก้ไขเท่าที่ควร หรือในบางครั้งสินค้าก็มีคุณภาพอยู่ในระดับที่มันควรจะเป็นก็ให้เราเสนอขายไปตามที่มันควรจะเป็นจะดีกว่า แล้วต้องไม่ลืมบอกกล่าวข้อมูลให้ลูกค้าทราบก่อน
- 4) เรายังไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้** วิธีที่ดีที่สุด คือ ควรมองหางานใหม่ดีกว่า ที่แนะนำเช่นนี้ก็ด้วยเหตุผลที่ว่า การเป็นนักขายไม่ใช่เป็นเครื่องรองรับคำต่อว่าจากลูกค้าแทนบริษัท จะทำให้ได้รับผลกระทบไปด้วยหากอยู่นานไป จึงต้องมีวิจารณญาณในการเลือก และให้อยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริง เป็นวิธีการแสดงความห่วงใยของลูกค้าอีกแบบที่นักขายควรคำนึงถึง (Siamturakij, 2009)

### ความสำคัญของจรรยาบรรณต่องานขาย

งานขายเป็นงานที่ต้องติดต่อสื่อสารกับลูกค้า การให้บริการทางการขายที่ดีและเหมาะสมแก่ลูกค้าย่อมนำมาซึ่งความพึงพอใจ ไว้วางใจ และภักดีต่อผลิตภัณฑ์ที่เราเป็นตัวแทนจำหน่าย ดังนั้นการมีจรรยาบรรณในการขายจึงเป็นสิ่งจำเป็นต่องานขาย ทั้งนี้จรรยาบรรณมีความสำคัญต่อการประกอบอาชีพการขาย (Rattanalert, 2012) ดังนี้

1. เป็นสิ่งที่ใช้ควบคุมมาตรฐานการประกอบอาชีพงานขาย
2. เป็นสิ่งที่ใช้ควบคุมจริยธรรมของผู้ประกอบอาชีพให้ปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต
3. เป็นสิ่งที่ใช้ส่งเสริมมาตรฐานวิชาชีพ
4. เป็นสิ่งที่ใช้ส่งเสริมจริยธรรมของผู้ประกอบอาชีพผู้ผลิต
5. เป็นสิ่งที่ใช้ลดปัญหาต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น เช่น ลดปัญหาการหลอกลวง คดโกง



### จรรยาบรรณของพนักงานขาย (Selling Ethics)

จรรยาบรรณของพนักงานขาย คือ ความรับผิดชอบของพนักงานขายที่มีต่อสังคม ต่อบริษัท และต่อลูกค้าเพื่อให้เกิดความก้าวหน้าในอาชีพการขาย ดังนั้นจรรยาบรรณจึงมีความสำคัญต่ออาชีพการขาย พนักงานขายที่ดีจึงมีความจำเป็นต้องทราบและปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานขายอันประกอบด้วย (Rattanalert, 2012)

แนวทางการปฏิบัติโดยทั่วไปที่บริษัทสามารถนำมาใช้เป็นพื้นฐานในการขายสำหรับพนักงานมีดังต่อไปนี้ 1. ใช้วิธีการที่ซื่อสัตย์ การดำเนินการขายนั้นความซื่อตรงต่อลูกค้า เป็นคุณสมบัติที่จำเป็นอย่างมากของพนักงานขาย 2. ให้ความใส่ใจแก่ความสนใจของลูกค้า นักขายทุกประเภทที่เป็นมืออาชีพต้องมีความจริงใจในการให้บริการช่วยเหลือลูกค้าแก้ปัญหาและตอบสนองความต้องการ การบริการหลังการขายมีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าการดำเนินการขาย เนื่องจากบริการหลังการขายที่มอบให้กับลูกค้าจะสะท้อนถึงความใส่ใจ ดูแล และติดตามผลหลังการใช้งานผลิตภัณฑ์ของลูกค้า 3. ปฏิบัติงานหลังการขายอย่างสม่ำเสมอ บริการหลังการขายสามารถทำได้หลากหลายวิธี อาทิ การส่งมอบ ติดตั้ง ให้คำแนะนำรวมถึงการเยี่ยมชมลูกค้า การมอบของขวัญ ของสมนาคุณ การเลี้ยงขอบคุณ และการให้บริการต่างๆ เพิ่มเติมภายหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจ นับเป็นการรักษาสัมพันธภาพที่ดีกับลูกค้าซึ่งนำไปสู่การซื้อซ้ำได้ในอนาคต

### จรรยาบรรณของพนักงานขายต่อบริษัท (Selling Ethics for Company)

นอกเหนือจากจรรยาบรรณที่มีต่อลูกค้าแล้ว พนักงานยังต้องมีจรรยาบรรณต่อองค์กรหรือนายจ้าง โดยพยายามปฏิบัติหน้าที่ อุทิศเวลาให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กร ถือประโยชน์ขององค์กรก่อนผลประโยชน์ของตนเอง และปฏิบัติตามในฐานะตัวแทนของบริษัทเต็มความสามารถ ความรับผิดชอบของพนักงานขายที่มีต่อบริษัทเป็นสิ่งที่สำคัญ ดังนั้น พนักงานขายจึงควรมีความรับผิดชอบต่อบริษัทโดยต้องทำงานด้วยความมุ่งมั่นที่จะสร้างความมั่นคงเจริญเติบโตก้าวหน้าแก่บริษัท พนักงานขายต้องมีความรู้เรื่องผลิตภัณฑ์ ศึกษาข่าวสารทางการตลาด เรียนรู้และทำความเข้าใจกับองค์กรคู่แข่ง ช่วยรักษาภาพลักษณ์ด้านดีของบริษัท ช่วยรักษาความลับของบริษัท ไม่แจ้งบัญชีค่าใช้จ่ายที่สูงเกินกว่าที่เป็นจริง ใช้ทรัพย์สินของบริษัทอย่างประหยัดระมัดระวังมิให้เกิดการเสียหาย ไม่ร่วมมือกับบุคคลอื่นเพื่อสร้างความเสียหายต่อบริษัท หลีกเลี่ยงการใช้ทรัพยากรของบริษัทอย่างไม่เหมาะสม ไม่นำทรัพย์สินขององค์กรไปใช้ส่วนตัว รวมไปถึงไม่เบียดบังเวลาของบริษัทไปทำงานอื่นซึ่งเป็นงานส่วนตัว(Rattanalert, 2012)

### จรรยาบรรณของพนักงานขายต่อคู่แข่ง (Selling Ethics for Competitor)

นักการขายที่ดีไม่เพียงมีความรับผิดชอบต่อลูกค้า และต่อบริษัทที่ตนเองทำงาน พนักงานต้องมีจรรยาบรรณต่อคู่แข่งของบริษัทด้วย โดยงดเว้นพฤติกรรมที่ไม่ถูกจริยธรรม เช่น หลีกเลี่ยงการโจมตีคู่แข่ง กล่าวถึงผลิตภัณฑ์หรือนโยบายของคู่แข่งในแง่ลบ เปรียบเทียบคู่แข่งอย่างไม่ยุติธรรม การกระทำได้กล่าวถือเป็นกระทำที่ผิดจรรยาบรรณ และอาจทำให้ลูกค้ามีทัศนคติที่ไม่ดีต่อพนักงานและบริษัทได้ นอกจากนี้ พนักงานควรระลึกด้วยว่าการมีคู่แข่งจะช่วยกระตุ้นให้ลูกค้าเกิดความต้องการสินค้ามากขึ้น ทั้งนักขายที่ดีควรสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อกันระหว่างบุคคลที่ทำงานในบริษัทของคู่แข่ง ด้วยเหตุผลที่ว่าต่างอยู่ในวงจรธุรกิจเดียวกันย่อมสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร และประสานความร่วมมือกันในการทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจได้ดีกว่าการดำเนินงาน โดยองค์กรใดองค์กรหนึ่งเพียงลำพัง

### จรรยาบรรณของพนักงานขายต่อสังคม (Selling Ethics for Social)

นักขายมืออาชีพที่ต้นสิ่งที่ไม่ได้คือการมีจรรยาบรรณทางการขายต่อสังคม กล่าวคือ ควรมุ่งขายสินค้าที่มีคุณภาพและไม่เป็นโทษต่อสังคมเข้าร่วมกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมเพื่อสร้างความรู้สึกละ

ทัศนคติที่ดีแก่ผู้บริโภค อันมีผลต่อการขายสินค้าในทางอ้อมและเป็นประโยชน์ต่อความจงรักภักดีต่อสินค้าของผู้บริโภคในระยะยาว ขณะเดียวกันพนักงานต้องไม่ขัดแย้งกับความพอใจหรือบรรทัดฐานของสังคม ไม่มุ่งหวังดำเนินการขายสินค้าโดยไม่สนใจถึงผลกระทบที่จะตามมา อันอาจสร้างความเดือดร้อน เสียหายให้กับลูกค้าที่เคยซื้อสินค้าของบริษัท ในการปฏิบัติหน้าที่ พนักงานขายต้องมีความพร้อมอยู่เสมอในทุกๆ ด้านที่จำเป็น ตลอดจนมีการวางแผนการขาย สามารถใช้ศิลปะทางการขายและเทคนิควิธีการขาย ให้เป็นไปตามขั้นตอนการปฏิบัติงาน

### จรรยาบรรณของพนักงานขายต่อตนเอง (Selling Ethics for Themselves)

จรรยาบรรณในการขายไม่ใช่เพียงนำไปใช้กับลูกค้า องค์กรที่พนักงานขายทำงานอยู่ บริษัทคู่แข่ง หรือต่อสังคมส่วนรวมเท่านั้น หากแต่พนักงานขายต้องมีจรรยาบรรณต่อตนเองด้วย เนื่องจากการรักษาภาพลักษณ์ที่ดีต่อสินค้าและองค์กรจรรยาบรรณเป็นสิ่งที่สำคัญมาก การยอมผิดจรรยาบรรณเพื่อผลประโยชน์ในระยะสั้น อาจเกิดผลเสียในระยะยาวได้ พนักงานขายอาจได้รับความกดดันในการขายที่อาจทำให้พนักงานขายกระทำสิ่งที่ผิดจรรยาบรรณ ย่อมส่งผลให้ลูกค้าขาดความเชื่อมั่นและหมดความเชื่อถือต่อพนักงานขายและสินค้าในที่สุด (SARA-DD.com, 2012)

ดังนั้น หากพนักงานขายต้องการความสำเร็จในหน้าที่การงานต้องมีความรับผิดชอบต่อนหน้าที่ของตนเองอย่างสูง ปฏิบัติตนเองให้ถูกกาลเทศะ โดยพยายามเตือนตนเองตลอดเวลาให้มีความซื่อตรงต่อลูกค้า ให้ความเอื้อเฟื้อแก่เพื่อนพนักงานขายด้วยกัน และพึงสำนึกเสมอว่าตนเองคือตัวแทนของบริษัทในการพบปะลูกค้า ขณะเดียวกันก็เป็นตัวแทนของลูกค้าในการติดต่อกับบริษัทในการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างลูกค้ากับบริษัท เพื่อให้เกิดผลดีต่อการขายในปัจจุบันและในอนาคต

### พุทธธรรมที่เกี่ยวข้องกับนักขาย

พระพุทธศาสนาเป็นศาสนาที่มีหลักธรรมคำสั่งสอนถึงแปดหมื่นสี่พันพระธรรมขันธ์ ซึ่งปรากฏในพระไตรปิฎกทั้ง 45 เล่ม เนื่องมาจากพระพุทธองค์ได้แสดงธรรมเผยแผ่หลักธรรมเพื่อให้ชาวโลกได้พ้นจากทุกข์นับเป็นเวลาที่ยาวนาน หลักธรรมคำสั่งสอนในทางพระพุทธศาสนาจึงประยุกต์เข้ากับสถานการณ์ได้ทุกอย่างแม้กระทั่งในเชิงการตลาด วงจรผลิตภัณฑ์ในท้องตลาดจะเปรียบไปว่าเป็นความจริงแท้ของชีวิต เช่นเดียวกับพุทธศาสนาที่มีรากฐานยาวนานกว่า 2,500 ปี ก็คงจะไม่เกินความจริงไปเท่าใดนัก เช่น วงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์หนึ่งอย่างในทางการตลาดนั้นมีหลักเช่นเดียวกับเรื่องของไตรลักษณ์ที่ปรากฏอยู่ในพระพุทธศาสนา คือการเกิดขึ้น ตั้งอยู่และดับไป ไตรลักษณ์ เป็นธรรมะที่ทำให้เป็นพระอรหันะ (อริยกรธรรม) แปลว่า ลักษณะ 3 ประการ หมายถึงสามัญลักษณ์ คือ กฎธรรมชาติของสรรพสิ่งทั้งปวง อันได้แก่ อนิจจลักษณะ ความไม่เที่ยง ทุกสิ่งในโลกย่อมมีการแปรเปลี่ยนไปเป็นธรรมดา ทุกขลักษณะ ความเป็นทุกข์ คือ มีความบีบคั้นด้วยอำนาจของธรรมชาติทำให้ทุกสิ่งไม่สามารถทนอยู่ในสภาพเดิมได้ตลอดไป และ อนัตตลักษณะ ความที่ทุกสิ่งไม่สามารถบังคับบัญชาให้เป็นไปตามต้องการได้ เช่น ไม่สามารถบังคับให้ชีวิตยั่งยืนอยู่ได้ตลอดไป ไม่สามารถบังคับจิตใจให้เป็นไปตามปรารถนา เป็นต้น

ข้อกำหนดที่แน่นอนทางด้านการตลาดนั้นผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอต่อผู้บริโภคก็มีวงจรอยู่ 3 ช่วงวัย เช่นเดียวกันนั้นคือ 1. เปิดตัวผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักต่อผู้บริโภคและสื่อต่างๆ 2. ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักและครองความนิยมในตลาดอยู่ช่วงเวลาหนึ่ง 3. ผลิตภัณฑ์หมดความนิยมหรือความต้องการจากตลาด เช่น มีสินค้าทดแทนได้ คู่แข่งทางการตลาดสูง หลักไตรลักษณ์ หลักการตลาด 1. หลักอนิจจตา (ความไม่เที่ยง) จะปรากฏขึ้นเมื่อสรรพสิ่งไม่ว่าจะมีรูปร่าง (รูปธรรม) หรือไม่มีรูปร่าง (อรูปธรรม) ก็ตาม มีการเกิดขึ้น ตั้งอยู่ และดับสูญสลายไป ถ้าบุคคลใส่ใจพิจารณาให้ดีในตนเอง และสรรพสิ่งรอบข้างก็จะเห็นได้ คนเรามักจะเข้าไป

ยึดติดสิ่งต่างๆ จนเกิดความเข้าใจผิดคิดว่า สิ่งที่ตนเห็นหรือเกี่ยวข้องมีตัวตนจริงๆ แล้วถ้ามั่นยึดมั่นพยายามรักษาป้องกันมิให้สิ่งที่ตนชอบ พอใจ รักใคร่ เปลี่ยนแปลงไป แต่ถ้าเป็นสิ่งที่ตนไม่ชอบ หรือไม่รักใคร่ก็จะพยายามให้สิ่งนั้นๆ เปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดี ภาวะของความไม่เที่ยงมีสภาพเป็นกลางๆ ไม่ดี ไม่ชั่ว ขึ้นอยู่กับการสมมติบัญญัติ แต่ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงแบบเจริญหรือเสื่อม ก็คือความไม่เที่ยงเปลี่ยนแปลงนั่นเอง

2. หลักรุกขตา (ความเป็นทุกข์) จะปรากฏขึ้นเมื่อสรรพสิ่งไม่ว่าจะมีรูปร่าง (รูปธรรม) หรือไม่มีรูปร่าง (อรูปธรรม) ก็ตาม กำลังตั้งอยู่หรือดำเนินไป ถ้าบุคคลใส่ใจพิจารณาให้ดีในตนเอง และสรรพสิ่งรอบข้างก็จะได้เห็นคำว่า “ทุกข์” ที่หมายถึงในหลักไตรลักษณ์หรือสามัญลักษณ์นี้ มีความหมายกว้างทั่วไปทั้งแก่สิ่งมีชีวิตและไม่มีชีวิต มีการจัดแบ่งประเภทของทุกข์ไว้หลายแบบด้วยกัน

3. อนัตตตา (ความไม่ใช่ตัวตน) หรือความไม่มีตัวตนแท้จริงของสรรพสิ่ง และไม่สามารถควบคุมให้คงอยู่ได้ตามความมุ่งหมายของตน กล่าวคือ ชีวิตหรือร่างกายนี้มีอายุกล่าวได้ว่าเป็นตัวตนแท้จริงของบุคคล เพราะที่เรามองเห็นเป็นรูปร่างหรือเป็นชีวิตนี้ ก็เพราะมีการรวมกันของขันธ์ 5 (Chandnasaro, 2014)

เป้าหมายการขายไม่ได้อยู่ที่ขายได้ครั้งเดียวแล้วจบเลิกคบเลิกติดต่อกันอีก ใครๆ ก็ต้องการให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ และเป็นลูกค้ากันไปนานๆ นักขายที่ดีต้องมีจริยบรรณในอาชีพด้วย ลูกค้าจึงจะเชื่อถือและมั่นใจที่จะใช้บริการกับคุณ

1. ใช้ภาษาที่ไพเราะ สละสลวย ละเอียด และพูดในแง่บวก
2. มีกิริยา วาจา และท่าทางที่ทำให้เกียรติลูกค้า แต่ไม่มากเกินไปจนน่าเกลียด
3. เรียกชื่อเขาให้ถูกต้อง ชัดเจน และจำได้เสมอ
4. จงแน่ใจว่าคุณสามารถรักษาคำมั่นสัญญาได้ก่อนที่จะให้คำมั่นสัญญา
5. มีความซื่อสัตย์สุจริตต่อลูกค้า เพื่อนร่วมอาชีพ และบริษัท
6. เสนอขายอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ลูกค้าเข้าใจถึงข้อเท็จจริงอย่างถูกต้อง
7. ให้บริการที่ดีสม่ำเสมอ ชี้แจงให้ลูกค้าทราบถึงสิทธิ และสิ่งที่ควรปฏิบัติ เพื่อรักษาผลประโยชน์ของลูกค้า
8. หมั่นเยี่ยมเยียนลูกค้าเสมอ ทั้งด้วยตนเอง โทรศัพท์ จดหมาย บัตรอวยพรต่างๆ ที่รักษาความลับของลูกค้า และของบริษัท Phra Methidhammaporn (Payoon Dhammacitto) (1998) ให้ความหมาย จริยธรรม (Ethics) มาจากภาษากรีกว่า Ethos คือ Habit นั่นคือนิสัย ดังนั้น จริยธรรมและจริยศาสตร์จึงเป็นเรื่องของการฝึกนิสัย ตามทฤษฎีของชาวกรีก กล่าวว่า “คนเราเกิดมาเหมือนผ้าขาวแล้วมาฝึกกันโดยต้องทำบ่อยๆ ทำซ้ำๆ จนเป็นนิสัยแล้วจะกลายเป็นคุณธรรม เป็นการเริ่มจากภายนอกเข้าไปสู่ภายใน เป็นลักษณะนิสัยเป็นคุณสมบัติที่ดีในจิตใจ ฉะนั้นการทำดีต้องทำบ่อยๆ จนเป็นนิสัย

ดังนั้น นักการตลาดจะต้องทำให้ผลิตภัณฑ์ของตนเองที่ครองความนิยมในความต้องการของผู้บริโภคต้องอยู่ในขั้น (Phase) ที่ 3 (ต่อไป) อย่างเด็ดขาด ด้วยการกระตุ้นผลิตภัณฑ์ของตนเองด้วยวิธีการต่างๆ เช่นใช้หลักของ 1 ใน 4P ตามหลักการตลาดคือ P=Promotion (ลด, แลก, แจก, แถม) หรือวิธีการที่เห็นได้ง่ายและบ่อยที่สุดสำหรับผู้บริโภคสมัยนี้ที่ใช้ชีวิตส่วนหนึ่งในการเสพสื่อต่างๆ เป็นต้น

อย่างทีกล่าวแล้วว่าพระไตรปิฎกเปรียบเหมือนแหล่งรวมแห่งสรรพวิทยาการในทุกๆ ศาสตร์ แม้ในเรื่องของการค้าขายโดยพระพุทธเจ้าได้ทรงให้ข้อแนะนำสำหรับการดำเนินชีวิต นำไปประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพค้าขายไว้ใน ทุติยปาปณิกสูตร ว่า “พ่อค้า” ซึ่งหมายถึง ผู้ประกอบการทางธุรกิจในทุกสาขาอาชีพนั้น จะต้องประกอบด้วยคุณสมบัติ 3 ประการคือ

1. มีตาดี หมายถึงพ่อค้าที่รู้จักว่า สินค้านี้ซื้อมาเท่านี้ ขายไปอย่างนี้ จักมีมูลค่าประมาณนี้ มีกำไรเท่านี้
2. มีธุรกิจดี หมายถึงพ่อค้าที่เป็นคนฉลาดซื้อและขายสินค้าได้
3. เพียบพร้อมด้วยที่พักพิง หมายถึงพ่อค้าที่เพียบพร้อมด้วยที่พักพิงซึ่งหมายถึงมีทรัพย์มาก มีโภคทรัพย์มาก หมายความว่าผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จได้ต้องมีคุณสมบัติครบทั้ง 3 ประการ และได้ตรัสถึงกฎเกณฑ์ในการทำการค้าว่า จะต้องเป็นการค้าที่ถูกต้อง คือไม่ผิดใน 5 ประเด็นเรียกว่า วณิชชา 5 ได้แก่ 1. ไม่ค้าขายอาวุธ 2. ไม่ค้าขายมนุษย์ 3. ไม่ค้าขายสัตว์ที่เลี้ยงเพื่อฆ่าแล้วนำไปขาย 4. ไม่ค้าขายของมีนเมา 5. ไม่ค้าขายยาพิษ



ดังนั้น การตลาดกับศาสนาจะอยู่ในฐานะอะไรอย่างไร สามารถสรุปได้ว่า การตลาดจึงดำรงอยู่ในฐานะเป็น "เครื่องมือของศาสนา" มากกว่า "ศาสนาจะเป็นเครื่องมือของการตลาด" เพราะการตลาดจะเข้ามาทำหน้าที่ในการพัฒนาช่องทางให้ศาสนาในฐานะเป็นสิ่งที่มีความสำคัญทางสติปัญญา เพื่อจะพาให้มนุษย์หลุดรอดออกจากความกลัว ความสับสนวุ่นวาย เมื่อนำหลักพุทธศาสนามาเป็นส่วนหนึ่งของส่วนผสมทางการตลาดจะทำให้การตลาดบนโลกใบนี้การการตลาดสีขาว เป็นการตลาดอันงดงามต่อไป ดังนั้น จันทรเจ้าฉาย นักธุรกิจสีขาว ผู้ไม่เน้นกำไรเป็นจุดประสงค์เดียวของการดำเนินธุรกิจได้นำเสนอ 4 P ในการกลยุทธ์ด้านสีขาว อันประกอบด้วย (1) People คือ คนในองค์กรเน้นเรื่องคนที่ทำงานด้วยว่าจะต้องสุขใจ สุขกาย เช่นองค์กรจัดสรรห้องประชุมขนาดใหญ่ให้พนักงานได้ทำวัตรสวดมนต์เพื่อผ่อนคลายจิตใจ เรียกได้ว่า เป็น "สถานปฏิบัติธรรมกลางเมืองที่ใหญ่มากแห่งหนึ่ง"

### หลักจักขุมา วิธูโร นิสยสัมปันโน

พระพุทธเจ้าได้ตรัสคุณสมบัติของพ่อค้าที่ประสบความสำเร็จรุ่งเรืองไว้ 3 ประการ เรียกว่า ปาปณิกธรรม คือหลักแห่งการเป็นพ่อค้าที่ดี, **องค์คุณของพ่อค้า 3 ประการ คือ 1. จักขุมา เป็นคนตาดี** คือ รู้จักสินค้า ดูของเป็นมีความรู้ในการค้าขาย รู้จักต้นทุน รู้จักกำไร สามารถคำนวณราคา กะทุนเก่งกำไร แม่นยำ **2. วิธูโร เป็นคนฉลาด** หมายความว่า จัดเจนธุรกิจรู้แหล่งซื้อขาย รู้ความเคลื่อนไหวความต้องการของตลาด สามารถในการจัดซื้อจัดจำหน่ายรู้ใจและรู้จักเอาใจลูกค้ารู้จักทำเลที่เหมาะสม รู้จักว่าที่ไหนควรขายสิ่งใดไม่ทอดธุระหน้าที่ของตน **3. นิสยสัมปันโน** หมายถึง พร้อมด้วยแหล่งทุนเป็นที่ยอด้าย เป็นที่เชื่อถือไว้วางใจในหมู่แหล่งทุนใหญ่ๆ หาเงินมาลงทุนหรือดำเนินกิจการโดยง่ายมีนิสัยเหมาะสมแก่การค้าขาย มีไมตรีจิตมิตรภาพกับลูกค้าทั่วไป มีมิตรสหายมากรู้จักสร้างความนิยมให้แก่ตนเอง เป็นที่เชื่อถือของคนทั่วไป (Phra Brahmagunabhorn (P. A. Payutto), 2016)

### หลักธรรมที่ช่วยสนับสนุนนักขายมืออาชีพ ดังนี้

**หลักธรรมสุจริต 3 ประการ** ได้แก่ 1. กายสุจริต ความสุจริตทางกาย ทำสิ่งที่ต้องถูกต้องประพฤติชอบด้วยกาย 2. วาจสุจริต ความสุจริตทางวาจา พูดสิ่งที่ต้องถูกต้องประพฤติชอบด้วยวาจา 3. มโนสุจริต ความสุจริตทางใจ คิดสิ่งที่ต้องถูกต้องประพฤติชอบด้วยใจ โดยที่นำหลักสุจริตธรรมมาบูรณาการกับการบริหารนั้น จะสามารถบูรณาการได้หลากหลายเหตุการณ์ที่อาจมีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับสถานการณ์ในการปฏิบัติงาน เพราะด้วยหลักการบริหารแล้วนั้นจะเห็นว่าการบริหารงานเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ กล่าวคือมีหลักการ กฎเกณฑ์ และทฤษฎีที่เชื่อถือได้อันเกิดจากการค้นคว้าเชิงวิทยาศาสตร์เพื่อประโยชน์ในการบริหารงาน (Sanguannam, 1993)

**หลักธรรมอิทธิบาท 4 ประการ** เป็นหลักธรรมสนับสนุน และส่งเสริม พุทธวิธีในการสร้างคุณธรรมจริยธรรมเพื่อธุรกิจขายตรง ดังนี้ 1. ฉันทะ ความพอใจ คือ ความต้องการที่จะทำ ใฝ่ใจรักจะทำสิ่งนั้นอยู่เสมอ และปรารถนาจะทำให้ ได้ผลดียิ่งๆ ขึ้นไป 2. วิริยะ ความเพียร คือ ขยันหมั่นประกอบสิ่งนั้นด้วยความพยายาม เข้มแข็ง อดทน เอาธุระไม่ทอดทิ้ง 3. จิตตะ (ความคิด) คือ ตั้งจิตรับรู้ในสิ่งที่ทำ และทำสิ่งนั้นด้วยความคิด เอาจิตฝึกฝั ไม่ปล่อยใจให้ฟุ้งซ่านเลือนลหายไป 4. วิมังสา หมั่นตรอง พิจารณาหาเหตุผลในสิ่งนั้น หมั่นใช้ปัญญาพิจารณาใคร่ครวญตรวจตราหาเหตุผล และตรวจสอบข้อบกพร่อง อยู่เสมอ คิดวางแผนหาวิธีแก้ไขปรับปรุงงานให้ดีขึ้น ใช้ปัญญาไตร่ตรองสิ่งใดผิด สิ่งใดถูก ยึดมั่นในคุณธรรม จริยธรรมในวิชาชีพของตนเอง มีให้ต่างพร้อม (Phra Brahmagunabhorn (P. A. Payutto), 2016)

**หลักพรหมวิหาร 4** ธรรมเครื่องอยู่อย่างประเสริฐ หลักธรรมประจำใจเพื่อให้ตนดำรงชีวิตได้อย่างประเสริฐและบริสุทธิ์เชกเช่นพรหม เป็นแนวธรรมปฏิบัติของผู้ที่ปกครอง และการอยู่ร่วมกับผู้อื่น ประกอบด้วย 1. เมตตา ความรัก ปรารถนาดีอยากให้เขามีสุข มีจิตอันแผ่ไมตรีและคิดทำประโยชน์แก่มนุษย์

สัตว์ท้าวหน้า 2. กรุณา ความสงสาร คิดช่วยให้พ้นทุกข์ ใฝ่ใจในอันจะปลดปล่อยบำบัดความทุกข์ยากเดือดร้อนของปวงสัตว์ 3. มุทิตา ความยินดีในเมื่อผู้อื่นได้ดีมีสุข มีจิตผ่องใสบันเทิง กอปรด้วยอาการแช่มชื่นเบิกบานอยู่เสมอ ต่อสัตว์ทั้งหลายผู้ดำรงในปกติสุข พลอยยินดีด้วยเมื่อเขาได้ดีมีสุข เจริญอกงามยิ่งขึ้น 4. อุเบกขา ความวางใจเป็นกลาง อันจะให้ดำรงอยู่ในธรรมตามทีพิจารณาเห็นด้วยปัญญา คือมีจิตเรียบตรงเที่ยงธรรมดุจตราขึง ไม่ลำเอียงด้วยรักและชัง พิจารณาเห็นกรรมที่สัตว์ทั้งหลาย กระทำแล้ว อันควรได้รับผลดีหรือชั่ว สมควรแก่เหตุอันตนประกอบพร้อมที่จะวินิจฉัยและปฏิบัติไปตามธรรม รวมทั้งรู้จักวางเฉยสงบใจมองดูในเมื่อไม่มีกิจที่ควรทำ เพราะเขารับผิดชอบตนได้ดีแล้ว เขาสมควรรับผิดชอบตนเอง หรือเขาควรได้รับผลอันสมกับ ความรับผิดชอบของตน ผู้ดำรงในพรหมวิหาร ย่อมช่วยเหลือมนุษยสัตว์ทั้งหลายด้วยเมตตากรุณา และย่อมรักษารัษฎธรรมไว้ได้ด้วยอุเบกขา ดังนั้น แม้จะมีภรรยานักที่จะช่วยเหลือปวงสัตว์แต่ก็ต้องมีอุเบกขาด้วยที่จะมิให้เสียธรรมพรหมวิหารนี้ บางทีแปลว่า ธรรมเครื่องอยู่ของพรหม, ธรรมเครื่องอยู่อย่างพรหม, ธรรมประจำใจที่ทำให้เป็นพรหมหรือให้เสมอด้วยพรหม, หรือธรรมเครื่องอยู่ของท่านผู้มีคุณยิ่งใหญ่ (Phra Brahmagunabhorn (P. A. Payutto), 2016)

**หลักสังคหัตถ์ 4** การประยุกต์ใช้หลักสังคหัตถ์ 4 เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนวัดใหม่ทุ่งคา แก่ปัญหาการขาดความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่โดยใช้หลัก คือ 1. ทาน คือ การให้ การเสียสละ หรือการเอื้อเฟื้อแบ่งปันของๆ ตนเพื่อประโยชน์แก่บุคคลอื่น 2. ปิยวาจา คือ การพูดจาด้วยถ้อยคำที่ไพเราะอ่อนหวาน พูดด้วยความจริงใจ 3. อตถจริยา คือ การสงเคราะห์ทุกชนิดหรือการประพฤตินในสิ่งที่เป็นประโยชน์แก่ผู้อื่น 4. สมานัตตตา คือ การเป็นผู้มีความสม่ำเสมอ หรือมีความประพฤติเสมอต้นเสมอปลาย การวางตนพอดี (Thianchaipruek, 2009)

จะเห็นได้ว่า หลักสุจริตธรรมที่มีผลต่อการขายโดยสร้างบรรทัดฐานให้กับพนักงานขาย โดยมีขั้นตอนในการขาย คือ พนักงานขายจะต้องมีความสุจริตทางกาย ทำสิ่งที่ดีงามถูกต้องประพฤติชอบด้วยกาย, ความสุจริตทางวาจา พูดสิ่งที่ดีงามถูกต้องประพฤติชอบด้วยวาจา, ความสุจริตทางใจ คิดสิ่งที่ดีงามถูกต้องประพฤติชอบด้วยใจ เป็นต้น ส่วนหลักธรรมนำไปสู่ความสำเร็จสำหรับผู้ขายนั้น พนักงานขายต้องเสริมพุทธวิธีในการสร้างคุณธรรมจริยธรรมเพื่อธุรกิจขายตรง คือ ความพอใจ ความต้องการที่จะทำ ใฝ่ใจรักจะทำสิ่งนั้นอยู่เสมอ และปรารถนาจะทำให้ ได้ผลดียิ่งๆ ขึ้นไป และต้องมีความเพียร ขยันหมั่นประกอบสิ่งนั้นด้วยความพยายาม เข้มแข็ง อดทน เอาธุระไม่ทอดทิ้ง มีความคิดคือ ตั้งจิตรับรู้ในสิ่งที่ทำ และทำสิ่งนั้นด้วยความคิดเอาใจคิดฝักใฝ่ ไม่ปล่อยใจให้ฟุ้งซ่านเลื่อนลอยไป และผู้ขายต้องหมั่นตรองพิจารณาหาเหตุผลในสิ่งนั้น หมั่นใช้ปัญญาพิจารณาใคร่ครวญตรวจตราหาเหตุผลและตรวจสอบข้อบกพร่องอยู่เสมอ คิดวางแผนหาวิธีแก้ไขปรับปรุงงานให้ดีขึ้น ใช้ปัญญาไตร่ตรองสิ่งใดผิด สิ่งใดถูก ยึดมั่นในคุณธรรม จริยธรรมในวิชาชีพของตนเองมิให้ต่างพร้อย, พนักงานขายนั้นต้องมีหลักธรรมประจำใจเพื่อให้ตนดำรงชีวิตได้อย่างประเสริฐและบริสุทธิ์ เถกเช่นพรหม เป็นแนวธรรมปฏิบัติของผู้ที่ปกครอง และการอยู่ร่วมกับผู้อื่น ประกอบด้วย ความรัก ปรารถนาดีอยากให้เขามีสุข มีจิต อันแผ่เมตตาและคิดทำประโยชน์แก่มนุษย์สัตว์ท้าวหน้า, ความสงสาร คิดช่วยให้พ้นทุกข์ ใฝ่ใจในอันจะปลดปล่อยบำบัดความทุกข์ยากเดือดร้อนของปวงสัตว์, พนักงานต้องแสดงออกถึงความยินดีในเมื่อผู้อื่นได้ดีมีสุข มีจิตผ่องใสบันเทิง กอปรด้วยอาการแช่มชื่นเบิกบานอยู่เสมอ และพลอยยินดีด้วยเมื่อเขาได้ดีมีสุข และให้ความวางใจเป็นกลางอันจะให้ดำรงอยู่ในธรรมตามทีพิจารณาเห็นด้วยปัญญา คือมีจิตเรียบตรงเที่ยงธรรมดุจตราขึง ไม่ลำเอียงด้วยรักและชัง พิจารณาเห็นกรรมที่สัตว์ทั้งหลาย กระทำแล้วอันควรได้รับผลดีหรือชั่ว สมควรแก่เหตุอันตนประกอบพร้อมที่จะวินิจฉัยและปฏิบัติไปตามธรรม รวมทั้งรู้จักวางเฉยสงบใจมองดูในเมื่อไม่มีกิจที่ควรทำ โดยหลักพุทธสันติวิธีที่เอื้อต่อกระบวนการพัฒนาการสื่อสารเพื่อขายของจากสภาพปัญหาของกลุ่มเป้าหมาย จึงใช้หลักพุทธสันติวิธี ประกอบด้วย สังคหัตถ์ 4 เป็นธรรมยึดเหนี่ยว คือ

ยึดใจบุคคล และประสานไว้ในหมู่ชนในสามัคคี, หลักการสงเคราะห์ คือให้ความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ เสียสละ แบ่งปัน ช่วยเหลือกันด้วยสิ่งของ, การใช้วาจาซาบซึ้งใจ คือกล่าวคำสุภาพไพเราะอ่อนหวานนุ่มนวลใจ ให้เกิดไมตรีและความรักใคร่นับถือ, การประพฤติประโยชน์ คือ ช่วยเหลือกิจการ บำเพ็ญสาธารณประโยชน์ ตลอดถึงช่วยแก้ไขปรับปรุงและส่งเสริมในทางจริยธรรม และการทำตนเสมอต้นเสมอปลาย ปฏิบัติสม่ำเสมอทั้งในชนชั้น และเสมอในสุขทุกข์โดยรวมรับรู้และร่วมแก้ไข ตลอดถึงวางตนเหมาะสมแก่ฐานะ ภาวะ บุคคล เหตุการณ์และสิ่งแวดล้อม ถูกต้องตามธรรมในแต่ละกรณี

### พุทธวิธีการส่งเสริมคุณธรรมจริยธรรมของนักขายมืออาชีพ

การทำงานของนักขายให้มีประสิทธิภาพนั้นจะต้องอาศัยหลักพรหมวิหารในการทำงาน โดยแบ่งออกเป็นเมตตากับการทำงานกับคนอื่น กรุณากับการทำงานกับคนอื่น มุทิตากับการทำงานกับคนอื่น และอุเบกขาในการทำงานของนักขายกับคนอื่น ซึ่งสามารถนำเสนอต่อไปนี้

1) เมตตาในการทำงานกับคนอื่น คือ ความปรารถนาดีให้ผู้อื่นมีความสุข ความสุขเกิดขึ้นได้ทั้งทางกายและทางใจ ได้แก่ ความสุขจากการมีทรัพย์ ความสุขจากการใช้จ่ายทรัพย์ ความสุขจากการไม่เป็นหนี้ และความสุขจากการทำงานที่ปราศจากโทษหรือปราศจากอันตราย เมตตาที่ส่งเสริมการทำงานของนักขาย โดยให้ความรักใคร่ปรารถนาดีมีไมตรีต่อกันและกันในบริษัทปรารถนาให้เพื่อนร่วมงานได้มีความสุขกับการทำงาน มีจิตใจอันแผ่ไมตรีและคิดทำประโยชน์แก่เพื่อนร่วมงานเป็นความรักใคร่ที่ปราศจากราคะความกำหนัด

2) กรุณากับการทำงานกับคนอื่น คือ ความปรารถนาให้ผู้อื่นพ้นทุกข์ ความทุกข์ คือ สิ่งที่เข้ามาเบียดเบียนให้เกิดความไม่สบายกายและความไม่สบายใจ และเกิดขึ้นจากปัจจัยหลายประการด้วยกันไม่ว่าจะเป็นทุกข์ประจำหรือทุกข์โดยสภาวะที่สิ่งที่มีชีวิตจะต้องประสบ ซึ่งเกิดจากเปลี่ยนแปลงตามธรรมชาติ คือ การเกิด แก่ เจ็บ ตาย สิ่งมีชีวิตทั้งหลายที่เกิดมาในโลกจะต้องประสบกับการเปลี่ยนแปลงทางร่างกายอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เรียกว่า กายิกทุกข์ส่วนทุกข์จรหรือทุกข์ทางใจ เป็นความทุกข์ที่เกิดจากสาเหตุภายนอกเมื่อปรารถนาแล้วไม่สมหวังก็เป็นทุกข์ การประสบกับสิ่งที่ไม่เป็นที่รักก็เป็นทุกข์ การพลัดพรากจากสิ่งที่เป็นที่รักก็เป็นทุกข์เรียกว่า เจตสิกทุกข์กรุณาที่ส่งเสริมการทำงานของนักขายด้วยความสงสารคือช่วยเหลือกันและกันให้พ้นจากความทุกข์ใจในอันจะปลดปล่อยบำบัดความเดือดร้อน ความสงสารคิดช่วยให้คนอื่นพ้นทุกข์ให้ความเอ็นดูพอใจในการช่วยเหลือให้ผู้อื่นได้รับความสุขโดยไม่หวังสิ่งตอบแทน ความปรารถนาที่จะให้ผู้อื่นได้พ้นทุกข์

3) มุทิตากับการทำงานกับคนอื่น คือ ความยินดีเมื่อผู้อื่นได้ดีการมีความสุขหรือมีความสุขเจริญก้าวหน้า ความยินดีเมื่อผู้อื่นได้ดีจึงหมายถึงความปรารถนาให้ผู้อื่นมีความสุขความเจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้น โดยที่ไม่มีจิตใจอิจฉาริษยา การมุทิตาเป็นการส่งเสริมการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ เมื่อเพื่อนร่วมงานประสบความสำเร็จในหน้าที่การงานก็รู้สึกชื่นชมยินดีกับความสำเร็จของเพื่อน ความพลอยยินดีชื่นใจ เมื่อเห็นผู้อื่นได้ดีมีความสุข และเจริญงอกงามยิ่งขึ้นไป ความยินดีพอใจในการช่วยเหลือให้ผู้อื่นได้รับความสุขความเจริญหรือผู้ที่เขามีความสุขความเจริญอยู่แล้ว ซึ่งตรงข้ามกับความริษยา ให้พิจารณาถึงสุขสมบัติและคุณสมบัติ ทั้งในระดับโลกียสมบัติและโลกุตตรสมบัติ

4) อุเบกขากับการทำงานกับคนอื่น คือการวางใจเป็นกลางเพราะพิจารณาเห็นว่า ใครทำดีย่อมได้ดีตามกฎแห่งกรรม ใครทำสิ่งใดไว้สิ่งนั้นย่อมตอบสนองคืนบุคคลผู้กระทำ เมื่อเห็นใครได้รับผลกรรมในทางที่เป็นโทษก็ไม่ควรดีใจหรือคิดซ้ำเติมในเรื่องที่เกิดขึ้น ควรมีความปรารถนาดี คือ พยายามช่วยเหลือผู้อื่นให้พ้นจากความทุกข์ในลักษณะที่ถูกต้องตามทำนองคลองธรรม อุเบกขาก็จะเป็นการส่งเสริมการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ คือ ความวางใจเป็นกลางดำรงอยู่ในธรรมตามที่พิจารณาเห็นด้วยปัญญากล่าวคือ มีจิตเรียบตรง

เที่ยงธรรมดุจตราขังไม่เอนเอียงด้วยรักและซัง ไม่ซ้ำเติมเมื่อผู้อื่นประสบความทุกข์พิจารณาเห็นการกระทำของ  
 นักขาย

ดังนั้น นักขายมืออาชีพ ต้องมีความเมตตากรุณาต่อ “เพื่อนร่วมงานหรือพนักงานในบริษัท” ด้วยการ  
 ไม่ทำให้ “เพื่อนร่วมงาน” ต้องทุกข์ใจกับการที่ต้องทำงานกับ “เจ้านาย” ที่ไม่มีความกรุณา เช่น เป็นคนเกรี้ยว  
 กราด มีอารมณ์ฉุนเฉียว ว่ากล่าวโดยไม่รับฟังเหตุผล พุดจาตุถูกเหยียดหยาม ทำให้ได้รับความอับอายต่อหน้า  
 ชารกานัล ใช้อำนาจข่มขู่ ใช้อำนาจข่มเหงจิตใจ มีวิถีพิฆาตเป็นอาวุธประจำกาย  
 รับปากกับผู้อื่นว่าจะทำงานแล้วเสร็จได้ในเวลาจำกัดโดยที่ “เพื่อนร่วมงาน” เป็นผู้รับผิดชอบแต่ “เจ้านาย”  
 ไม่ใช่ผู้รับผิดชอบ การมีมูทิทาจิตกับ “เพื่อนร่วมงาน” ด้วยการยินดีกับความสำเร็จ และส่งเสริมให้ก้าวหน้า  
 โดยไม่อคติ และไม่โอ้อวดโดยเกรงว่าจะได้ดีกว่าตนเอง ซึ่งเป็นความคิดที่ผิด เพราะหาก “เพื่อนหรือลูกน้อง”  
 ไม่สามารถทำงานได้อย่างผู้ที่เป็น “เจ้านาย” ผู้ก็ไม่อาจจะก้าวหน้าไปกว่าที่เป็นอยู่ เพราะ ไม่สามารถที่จะ  
 ก้าวขึ้นมาแทน และการมีอุเบกขากับ “เพื่อนร่วมงานหรือลูกน้อง” เมื่อประสบกับอุปสรรคในการทำงาน จะให้  
 ความช่วยเหลือให้ผ่านพ้นอุปสรรคไปได้ ไม่ซ้ำเติมด้วยการลงโทษอย่างไม่เป็นธรรม ลงโทษโดยไร้เหตุผล หรือ  
 ลงโทษเพราะมีอำนาจอยู่ในมือ

สรุปได้ว่า การศึกษาครั้งนี้แสดงให้เห็นว่า หลักพรหมวิหาร 4 คือ เมตตา กรุณา มุทิตา อุเบกขา  
 เหล่านี้คือธรรมเครื่องอยู่อย่างประเสริฐเป็นธรรมประจำใจและปฏิบัติตนต่อเพื่อนมนุษย์โดยชอบเมตตา  
 ความรักปรารถนาดีอยากให้เขามีสุข มีจิตอันแผ่ไมตรีและคิดทำประโยชน์แก่มนุษย์สัตว์ทั่วหน้า กรุณา  
 ความสงสาร คิดช่วยให้พ้นทุกข์ ใฝ่ใจในอันจะปลดปล่อยบำบัดความทุกข์ยากเดือดร้อนของปวงสัตว์ มุทิตา  
 ความยินดีในเมื่อผู้อื่นอยู่ดีมีสุข มีจิตผ่องใสบันเทิงพลอยยินดีด้วยเมื่อเขาได้ดีมีสุขเจริญงอกงามยิ่งขึ้น อุเบกขา  
 ความวางใจเป็นกลาง อันจะให้ดำรงอยู่ในธรรมตามที่พิจารณาเห็นด้วยปัญญา คือมีจิตเรียบตรงเที่ยงธรรมดุจ  
 ตราขัง ไม่ลาดเอียงด้วยรักและซัง พิจารณาเห็นกรรมที่สัตว์ทั้งหลายกระทำแล้ว อันควรได้รับผลดีหรือชั่ว  
 สมควรแก่เหตุอันตนประกอบพร้อมที่จะวินิจฉัยและปฏิบัติไปตามธรรม รวมทั้งรู้จักวางเฉย สงบใจมองดู  
 ในเมื่อไม่มีกิจที่ควรทำหลักพรหมวิหาร 4 เป็นหลักธรรมที่สามารถประยุกต์ใช้กับนักขายที่สามารถเคลื่อนไหว  
 ไปด้วยกันได้อย่าง สง่างาม เมื่อการควบคุมของมนุษย์นักขายที่สามารถทำงานจึงมีพลังมหาศาลที่สามารถ  
 สร้างสรรค์ความเจริญรุ่งเรือง สิ่งสำคัญจึงอยู่ที่การปลูกฝังคุณธรรมและจิตสำนึกที่ดีงามแก่นักขายในการ  
 ดำเนินธุรกิจจึงมุ่งส่งเสริมการทำงานที่เกื้อกูลทั้งต่อตนเองและสรรพสิ่งรอบข้างการกระทำที่เป็น อุปสรรคต่อ  
 ความงอกงามทางจิตใจของผู้กระทำความสำเร็จของการดำเนินงานภายใต้จริยธรรม จำเป็นต้องอาศัยผู้นำที่มี  
 ความมุ่งมั่นและอุดมการณ์ที่แน่วแน่และที่ขาดไม่ได้คือต้องมีคุณธรรมประจำใจ ผู้นำ คือ บุคคลที่ประสานและ  
 ผลักดันให้ทุกสมาชิกในองค์กรร่วมมุ่งหน้าสู่จุดหมายเดียวกัน เป็นผู้สร้างแรงจูงใจให้กับทุกคน เป็นผู้ที่ยคอย  
 ควบคุมให้การดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมายตลอดจนเป็นผู้หล่อหลอมให้เกิดวัฒนธรรมในการทำงานสมบูรณ์  
 ยิ่งขึ้น

## สรุป

พุทธวิธีการส่งเสริมคุณธรรมจริยธรรมของนักขายอย่างมืออาชีพ เพื่อส่งเสริมกับการค้าขายและนำมา  
 ปรับใช้ในสังคมปัจจุบัน ผู้ค้าขายต้องมีความรู้ มีปัญญาเท่าทันต่อเหตุการณ์มีความรับผิดชอบต่ออาชีพ มีความ  
 ซื่อสัตย์สุจริตและมีเมตตาต่อลูกค้า คือ ไม่พูดเพ้อเจ้อและมีความโลภ ไม่หลอกลวงลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง โดยหวัง  
 ผลกำไรเกินไป พุดเกินความเป็นจริงเท่ากับหลอกลวงให้เชื่อโดยมีเจตนาทำให้ผู้ฟังหลงผิด และไว้วางใจกับตัว  
 ผู้ค้าขาย เป็นการทำให้ผู้ขายได้ผลกำไรหรือผลตอบแทนกลับมาอย่างไม่บริสุทธิ์ ซึ่งขัดต่อหลักการ  
 ทางพุทธศาสนาหรือหลักธรรมที่กล่าวมา อันเป็นเหตุของการประทุพผิตและปฏิบัติที่ผิดกับสัมมาชีพ และก่อเกิด

ของความไม่เจริญรุ่งเรืองทางการค้าขาย ผู้ขายมีอาชีพที่ดีควรมีคุณสมบัติ คือ มีปัญญา มีความรับผิดชอบต่ออาชีพของตนเอง มีความสุจริตเป็นรากฐาน ของการประกอบธุรกิจ สุจริตใจในการกล่าววาจา มีคุณธรรมในจิตใจ มีสติสัมปชัญญะมีความรับผิดชอบชั่วดี มีอุปนิสัยความตั้งใจและเจตนาที่ดีงาม และมีคุณธรรมจริยธรรมในการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจลูกค้า พฤติกรรมที่แสดงออกให้เห็นเป็นการปฏิบัติดี เพื่อให้เกิดความเป็นระเบียบเรียบร้อยงดงาม ความรุ่มเย็นเป็นสุข ความรักสามัคคีความอบอุ่น มั่นคงปลอดภัยในการดำเนินชีวิต

พุทธศาสนาเป็นเรื่องของการปฏิบัติซึ่งเข้าไปเกี่ยวข้องกับการแก้ไขปัญหาให้กับชีวิตและความเป็นอยู่จริงของมนุษย์พุทธศาสนาเน้นการสอนความจริงที่เป็นประโยชน์ ความเป็นพุทธธรรมจึงต้องอาศัยการพิจารณาคุณค่าทางจริยธรรมประกอบด้วย และหลักพุทธธรรมยังสามารถใช้ในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยใช้ สุจริต 3 เป็นหลักแห่งความซื่อสัตย์ โปร่งใส, อิทธิบาท 4 เป็นหลักธรรม เพื่อความสำเร็จ พรหมวิหาร 4 เป็นหลักแห่งเมตตาธรรมค้าจุนโลก และสังคหวัตถุ 4 เป็นหลักแห่งการให้สงเคราะห์ซึ่งกันและกัน หลักธรรมทั้งหมดนี้เป็นส่วนหนึ่งของหลักพุทธธรรมที่ช่วยส่งเสริมการดำเนินธุรกิจการค้าขายเป็นอย่างมั่นคงและยั่งยืน

## References

- Chandnasaro, Dh. (2014). *The Dance from Concept of Trilaksana in Buddhism*. (Doctoral Dissertation). Chulalongkorn University. Bangkok.
- Mektub, W. (2002). *The Analysis of Success Factors in the Selling Process of Sales Representatives for Hospital Laboratory Product*. (Master's Thesis). Chiang Mai University. Chiang Mai.
- National Moral Promotion Committee. (2016). *National Morality Promotion Master Plan No. 1 (2016-2021)*. Retrieved October 19, 2022, from <https://nmpc.go.th/content-ebook/view?id=13>
- Osthanon, J. (2007). *Sales Force Automation System*. Nakhon Si Thammarat: Information Technology Management Major, Walailak University.
- Phra Brahmagunabhorn (P. A. Payutto). (2016). *Dictionary of Buddhism*. (12<sup>th</sup> ed.). Retrieved September 22, 2022, from [http://84000.org/tipitaka/dic/d\\_item.php?i=95](http://84000.org/tipitaka/dic/d_item.php?i=95)
- \_\_\_\_\_. (2016). *Dictionary of Buddhism*. (34<sup>th</sup> ed.). Bangkok: Education for Peace Foundation (Phra Brahmagunabhorn (P. A. Payutto)).
- Phra Methidhammaporn (Payoon Dhammacitto). (1998). *Morality for Executives*. Bangkok: Buddhadham Foundation.
- Rattanalert, B. (2012). *Salesperson's Code of Ethics*. Retrieved November 9, 2022, from [https://docs.google.com/document/d/1v0F0q4eJ6W-n-f4-l0gSC7HU7X6lZb7\\_XN-R7HFkF24/edit](https://docs.google.com/document/d/1v0F0q4eJ6W-n-f4-l0gSC7HU7X6lZb7_XN-R7HFkF24/edit)
- Royal Institute. (1999). *Royal Institute Dictionary B.E. 2542*. Bangkok: Nanmeebooks.
- Sanguannam, Ch. (1993). *Documents for Teaching Lectures on Executive Courses Higher Educational Institutions*. Bangkok: M.T.P.



- SARA-DD.com. (2012). *Ethics in Selling*. Retrieved September 12, 2022, from [http://www.sara-dd.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=718:ethics-in-selling&catid=25:the-project&Itemid=72](http://www.sara-dd.com/index.php?option=com_content&view=article&id=718:ethics-in-selling&catid=25:the-project&Itemid=72)
- Siamturakij. (2009). *Tips for Sellers*. Retrieved October 25, 2022, from [http://peungae.blogspot.com/2009/01/blog-post\\_08.html](http://peungae.blogspot.com/2009/01/blog-post_08.html)
- Thangsupap, Ch. (2012). *Motivation Factors Influencing Salespersons of Housing Projects in Chiang Mai Province*. (Master's Thesis). Chiang Mai University. Chiang Mai.
- Thianchaiphruet, P. (2009). *Application of the Principles of Sanghawattthu 4 to Build Organizational Commitment: A Case Study of Bangkok Hospital*. (Master's Thesis). Mahachulalongkornrajavidyalaya University. Ayutthaya.
- Venio. (2023). *5 Great Things that Good Salesman Must Have*. Retrieved October 19, 2023, from <https://www.veniocrm.com/blog/sales-management/5-things-for-super-salesman/>