



การใช้หลักพุทธธรรมในการบริหารธุรกิจชายฝั่ง

นางสาวดารณี กรวิชชาญชัย

สารนิพนธ์ชั้นปริญญาโทของการศึกษาตามหลักสูตรศาสตรมหาบัณฑิต  
สาขาวิชาพุทธศาสนศึกษา  
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย  
พุทธศักราช ๒๕๔๘

การใช้หลักพุทธธรรมในการบริหารธุรกิจขายส่ง



นางสาวดารณี กริชชาญชัย

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาพุทธศาสนศึกษา

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

พุทธศักราช ๒๕๕๘

B ๕๐13

APPLICATION OF THE BUDDHIST DOCTRINES ON  
WHOLESALE BUSINESS ADMINISTRATION

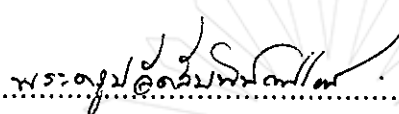


DARANEE KRITCHANCHAI

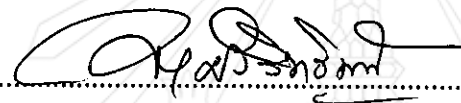
A THEMATIC PAPER SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF THE REQUIREMENTS  
FOR THE DEGREE OF MASTER OF ARTS  
DEPARTMENT OF BUDDHIST STUDIES  
GRADUATE SCHOOL  
MAHAMAKUT BUDDHIST UNIVERSITY  
B.E. 2548 (2005)

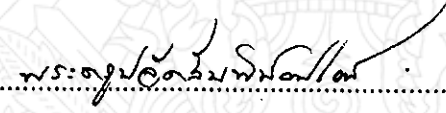
หัวข้อสารนิพนธ์ : การใช้หลักพุทธธรรมในการบริหารธุรกิจขายส่ง  
ชื่อนักศึกษา : นางสาวดารณี กริชชาญชัย  
สาขาวิชา : พุทธศาสนศึกษา  
อาจารย์ที่ปรึกษา : พระครูปลัดสัมพิพัฒน์วิริยาจารย์

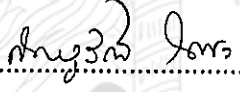
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย อนุมัติให้รับสารนิพนธ์นี้  
เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรศาสนศาสตรมหาบัณฑิต

  
..... คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย  
(พระครูปลัดสัมพิพัฒน์วิริยาจารย์)


คณะกรรมการสอบสารนิพนธ์

  
..... ประธานกรรมการ  
(พระศรีสิทธิมนี)

  
..... อาจารย์ที่ปรึกษา  
(พระครูปลัดสัมพิพัฒน์วิริยาจารย์)

  
..... กรรมการ  
(ดร.สมบูรณ์ วัฒนะ)

  
..... กรรมการ  
(ดร.สุกิจ ชัยมุสิก)

  
..... กรรมการ  
(ดร.สุวิญ รักสัตย์)

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

Thematic Title : Application of the Buddhist Doctrines on Wholesale Business Administration  
Student's Name : Miss Daranee Kritchanchai  
Department : Buddhist Studies  
Advisor : Ven. Phragrupaladsampipattanaviriyajarn

Accepted by the Graduate School, Mahamakut Buddhist University in Partial Fulfillment of the Requirements for the Master's Degree.

*P. Sampipattanaviriyajarn*  
..... Dean of Graduate School  
(Ven. Phragrupaladsampipattanaviriyajarn)

Thematic Committee

*Phrasrisittimune*  
..... Chairman  
(Ven. Phrasrisittimune)

*P. Sampipattanaviriyajarn*  
..... Advisor  
(Ven. Phragrupaladsampipattanaviriyajarn)

*S. Watana*  
..... Member  
(Dr. Somboon Watana)

*S. Chaimusik*  
..... Member  
(Dr. Sukit Chaimusik)

*D. Suvin*  
..... Member  
(Dr. Suvin Ruksat)

หัวข้อสารนิพนธ์ : การใช้หลักพุทธธรรมในการบริหารธุรกิจขายส่ง  
 ชื่อนักศึกษา : นางสาวดารณี กริชชาญชัย  
 สาขาวิชา : พุทธศาสนศึกษา  
 อาจารย์ที่ปรึกษา : พระครูปลัดสัมพิพัฒน์วิริยาจารย์  
 ปีการศึกษา : ๒๕๔๘

### บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเกี่ยวกับการใช้หลักพุทธธรรมในการบริหารธุรกิจขายส่ง ว่าพุทธธรรมมีความสัมพันธ์กับธุรกิจขายส่งในแง่ใดบ้าง มีส่วนผลักดันให้ธุรกิจขายส่งประสบความสำเร็จอย่างไร และช่วยแก้ปัญหาอันเกิดจากการละเมิดจริยธรรมทางธุรกิจโดยวิธีการใด เป็นต้น

งานวิจัยนี้เป็นการศึกษาเชิงเอกสาร โดยใช้วิธีการค้นคว้าจากแหล่งข้อมูลชั้นปฐมภูมิ คือ คัมภีร์พระไตรปิฎก อรรถกถาและปกรณ์พิเศษ ตลอดจนแหล่งข้อมูลชั้นทุติยภูมิ คือหนังสือและเอกสารข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่วิจัยอื่น ๆ จากนั้นจึงดำเนินตามขั้นตอนต่าง ๆ เริ่มจากรวบรวมเรียบเรียงข้อมูล วิเคราะห์ ตีความ และสรุปผลการวิจัย

ผลการศึกษาพบว่า ธุรกิจขายส่งดำรงอยู่บนฐานให้การสนับสนุนหน่วยธุรกิจอื่น ๆ เช่น หน่วยการผลิต การจัดจำหน่าย การบริการและการบริโภค โดยอาศัยเครื่องมือในการจัดการที่สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ เพื่อนำไปสู่ภาวะประสานส่งเสริมกันทั้งด้านการผลิต การจำหน่าย นโยบาย รวมทั้งการบริหารธุรกิจให้ดำเนินไปในทิศทางที่ถูกต้องและตรงเป้าหมาย

อีกประการหนึ่ง ผลการศึกษายังทำให้ทราบว่า การประกอบธุรกิจขายส่งโดยใช้หลักพุทธธรรมเป็นแนวทาง ก่อให้เกิดผลดีต่อกิจกรรมทางธุรกิจหลายประการ เนื่องจากพุทธธรรมช่วยเสริมสร้างให้ธุรกิจขายส่งประสบความสำเร็จได้ และเป็นเครื่องมือแก้ปัญหาอันเกิดจากการประกอบธุรกิจ ในทางทฤษฎีได้อย่างทรงพลังที่สุด ยิ่งไปกว่านั้น หลักพุทธธรรมยังเป็นเสมือนหนึ่งเครื่องมือที่ช่วยฟื้นฟูสภาพจิตใจของนักธุรกิจที่ประสบกับภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจ และเป็นฐานรองรับสันติสุขของมนุษยชาติ ตลอดจนสร้างมโนธรรมที่ตระหนักคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อหน้าที่ของตน และหน้าที่ต่อสังคมโดยรวมได้อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผล

Thematic Title : Application of the Buddhist Doctrines on Wholesale  
Business Administration  
Student's Name : Miss Daranee Kritchanchai  
Department : Buddhist Studies  
Advisor : Ven. Phragrupaladsampipattanaviriyajarn  
Academic Year : B.E.2548 (2005)

---

### ABSTRACT

This research purposes to study the application of the Buddhist Doctrines on the wholesale business administration such as whether there is relationship between the Buddhist Doctrines and the wholesale business, whether the Buddhist Doctrines contribute any success on the business and how the violation of business ethics can be solved by the Buddhist Doctrines. This research is a documentary research of which the methodology is to examine the primary source of information i.e. Tripitaka, Atthakathā and Pakaranavisesa as well as the secondary source of information i.e. books and other related documents, and then to process the normal research steps; data collection, analysis, interpretation and conclusion.

The result of study found that the wholesale business basically provides support to other business units such as manufacturing unit, trading unit, service and consumption units by utilizing the organizing tools that corresponds with business environment in order to result in accurately coordinating and supporting the manufacture, distribution, policy and administration of business.

In addition, the research also found that the wholesale business administration by adherence the concept of the Buddhist Doctrines will bring about the great advantage to business activities because the Buddhist Doctrines can contribute success to the wholesale business administration, and are the most efficient tool for solving the fraud business administration. Furthermore, they are deemed a tool to (i) recover the mental state of businessmen who suffered from economic crisis, (ii) base the human peace and (iii) build up realization of responsibility to either itself or society efficiently and effectively.

## กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงด้วยดี เพราะได้รับความเมตตากรุณาและความช่วยเหลือจาก บุคคลหลายท่าน ผู้วิจัยขอกล่าวนามเพื่อแสดงความขอบคุณไว้ ดังต่อไปนี้

ขอกราบขอบพระคุณท่านพระครูปลัดสัมพิพัฒน์วิริยาจารย์ คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ที่เมตตาได้รับเป็นที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ตลอดจนให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์และช่วยตรวจแก้ไขข้อบกพร่องให้ด้วยความเมตตา ขอกราบขอบพระคุณท่านพระศรีสิทธิมนี ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์ ดร.สมบูรณ์ วัฒนะ ดร.สุกิจ ชัยมุสิก และ ดร.สุวิญ รักศักดิ์ คณะกรรมการสอบสารนิพนธ์ ที่กรุณาตรวจทาน แก้ไขงานวิจัย และให้คำแนะนำที่มีคุณค่าเพิ่มเติม ทำให้งานวิจัยนี้มีความถูกต้องและสมบูรณ์ยิ่งขึ้น และขอขอบพระคุณคณาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย ที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้และให้คำปรึกษาทุกท่าน

สารนิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาจาก พระมหาสุพจน์ วรวิฑูต (คำน้อย) ป.ธ.๕ ที่กรุณาตรวจร่างต้นฉบับปรับแก้สำนวนภาษา รวมทั้งให้คำแนะนำเกี่ยวกับคัมภีร์ทางพระพุทธศาสนา และสืบค้นแหล่งข้อมูลเพิ่มเติม ด้วยความเมตตาอย่างยิ่ง

คุณประโยชน์ที่เกิดจากสารนิพนธ์ฉบับนี้ ขอน้อมบูชา พระพุทธคุณ พระธรรมคุณ พระสังฆคุณ พระคุณมารดาผู้บังเกิดเกล้า และครูบาอาจารย์ ขอแผ่คุณความดีแก่ผู้มีพระคุณและกัลยาณมิตรทุกท่านที่ให้ความช่วยเหลือ และเป็นกำลังใจด้วยดีตลอดมา

นางสาวดารณี กริชชาญชัย

มหาบัณฑิตวิทยาลัย



## สารบัญคำย่อ

คัมภีร์พระไตรปิฎกและอรรถกถาที่ผู้วิจัยใช้อ้างอิงในสารนิพนธ์ฉบับนี้ ใช้พระไตรปิฎกและอรรถกถาภาษาบาลี ฉบับสยามรัฐทั้งหมด การเรียงลำดับอักษรย่อชื่อคัมภีร์ใช้รูปแบบการเรียงตามลำดับหมวดคัมภีร์ โดยเริ่มจากหมวดวินัยปิฎกเป็นต้นไป ในหมวดคัมภีร์แต่ละหมวดนั้น ผู้วิจัยใช้วิธีไล่เรียงไปตามลำดับเล่มที่ให้เป็นมาตรฐานในพระไตรปิฎกและอรรถกถา

การเรียงลำดับอักษรย่อของพระไตรปิฎกภาษาบาลี ผู้วิจัยกำหนดให้ตัวอักษรหน้าเลขอ้างอิงเป็นชื่อย่อของคัมภีร์ จากนั้นเป็นตัวเลขบอกเล่ม ข้อ และหน้าของคัมภีร์นั้น ๆ (ชื่อย่อคัมภีร์ / เล่ม / ข้อ / หน้า) ตัวอย่างเช่น ขุ.ธ. ๒๕/๒๑/๓๕-๓๖. หมายถึง คัมภีร์ขุททกนิกาย ธรรมบท เล่มที่ ๒๕ ข้อที่ ๒๑ หน้าที่ ๓๕ ถึง ๓๖

ส่วนคัมภีร์อรรถกถาบาลีกำหนดให้อักษรหน้าอ้างอิงเป็นชื่อย่อคัมภีร์ ต่อมาเป็นตัวเลขบอกเล่มที่ในหมวดคัมภีร์นั้น ๆ และตัวเลขบอกหน้า ตัวอย่างเช่น ขุ.ชา.อ. ๑/๒๑๗-๒๒๐. หมายถึง อรรถกถาขุททกนิกาย หมวดชาดก เล่มที่ ๑ หน้า ๒๑๗ ถึง ๒๒๐ อักษรย่อชื่อคัมภีร์ที่ใช้ในสารนิพนธ์ฉบับนี้ มีดังต่อไปนี้

### พระวินัยปิฎก (ภาษาบาลี)

วิ.มหา. วินัยปิฎก มหาวิภังค

### พระสุตตันตปิฎก (ภาษาบาลี)

ที.สี.	สุตตันตปิฎก ทีฆนิกาย สีลขันธวรรค
ที.ม.	สุตตันตปิฎก ทีฆนิกาย มหาวรรค
ที.ปา.	สุตตันตปิฎก ทีฆนิกาย ปาฎิกวรรค
ม.มู.	สุตตันตปิฎก มัชฌิมนิกาย มูลปณฺณาสก
ม.ม.	สุตตันตปิฎก มัชฌิมนิกาย มัชฌิมปณฺณาสก
สั.ส.	สุตตันตปิฎก สัฎฺตนิกาย สคาถวรรค
สั.นิ.	สุตตันตปิฎก สัฎฺตนิกาย นิทานวรรค
สั.ม.	สุตตันตปิฎก สัฎฺตนิกาย มหาวารวรรค
อง.เอก.	สุตตันตปิฎก องคุตตรนิกาย เอกนิปาต



## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ก
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ข
กิตติกรรมประกาศ	ค
สารบัญคำย่อ	ง
สารบัญ	ฉ
<b>บทที่ ๑ บทนำ</b>	<b>๑</b>
๑.๑ ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	๑
๑.๒ วัตถุประสงค์ของการวิจัย	๗
๑.๓ ขอบเขตของการวิจัย	๗
๑.๔ วิธีดำเนินการวิจัย	๗
๑.๕ ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	๘
<b>บทที่ ๒ หลักการและแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจ</b>	<b>๙</b>
๒.๑ สภาพทั่วไปของธุรกิจ	๑๒
๒.๒ ความหมายและประเภทของธุรกิจ	๑๖
๒.๓ องค์ประกอบหลักของธุรกิจ	๒๑
๒.๓.๑ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	๒๒
๒.๓.๒ หน้าที่ของธุรกิจ	๒๔
๒.๓.๓ วัตถุประสงค์ของธุรกิจ	๒๕
๒.๔ ความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจกับเศรษฐกิจ	๒๖
๒.๕ ความหมาย ประเภท และลักษณะของธุรกิจขายส่ง	๒๙
๒.๕.๑ ความหมายของธุรกิจขายส่ง	๒๙
๒.๕.๒ ประเภทและลักษณะของธุรกิจขายส่ง	๓๐
<b>บทที่ ๓ หลักพฤติกรรมที่เกี่ยวเนื่องกับการประกอบธุรกิจขายส่ง</b>	<b>๓๕</b>
๓.๑ หลักพฤติกรรมสำหรับการสร้างความเจริญก้าวหน้าให้ธุรกิจขายส่ง	๓๗
๓.๑.๑ ปาปนิกธรรม ๓	๓๘

๓.๑.๒	ทิวภูมิคุ้มกันภัยสังวัตตนิกรธรรม ๔	๔๑
๓.๑.๓	อิทธิบาท ๔	๔๔
๓.๑.๔	จักร ๔	๔๗
๓.๒	หลักพุทธธรรมที่เป็นแนวทางสำหรับดำเนินธุรกิจขายส่ง	๔๙
๓.๒.๑	สันโดษ ๓	๕๑
๓.๒.๒	ปฏิสัมภิทา ๔	๕๔
๓.๒.๓	ปาริสุทธิศีล ๔	๕๗
๓.๒.๔	ปธาน ๔	๕๘
๓.๒.๕	มรณวาสธรรม ๔	๖๑
๓.๒.๖	พละ ๔	๖๓
๓.๒.๗	วัตถนमुख ๖	๖๖
๓.๒.๘	สี่ปปริสธรรม ๗	๖๘
๓.๒.๙	อริยมรรคมีองค์ ๘	๗๐
๓.๓	หลักพุทธธรรมสำหรับแก้ปัญหาธุรกิจขายส่ง	๗๕
๓.๓.๑	โลกपालธรรม ๒	๗๖
๓.๓.๒	สุจริต ๓	๗๘
๓.๓.๓	ไตรลักษณ์ ๓	๘๑
๓.๓.๔	อริยสัจ ๔	๘๕
๓.๓.๕	ศีล ๕	๘๙
๓.๓.๖	โลกธรรม ๘	๙๒
๓.๔	ธรรมที่เป็นปฏิปักษ์ต่อการประกอบธุรกิจขายส่ง	๙๗
๓.๔.๑	อกุศลมูล ๓	๙๘
๓.๔.๒	มิจฉาวณิชชา ๕	๙๙
๓.๔.๓	อบายमुख ๖	๑๐๐
๓.๔.๔	อกุศลกรรมบถ ๑๐	๑๐๒
๓.๕	ผลดีที่เกิดจากการนำหลักพุทธธรรมไปใช้ในการประกอบธุรกิจขายส่ง	๑๐๓
๓.๕.๑	อิตถะ ๓	๑๐๓
๓.๕.๒	คิหิสุข ๔	๑๐๗
๓.๕.๓	การได้สวัสดิภาพแห่งชีวิต ๕	๑๐๘

บทที่ ๔ วิเคราะห์การใช้พุทธธรรมในการประกอบธุรกิจขายส่ง	๑๑๒
๔.๑ พุทธธรรมที่ตั้งอยู่บนฐานของคุณธรรมและจริยธรรมทางธุรกิจ	๑๑๔
๔.๒ การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดตามแนวพุทธธรรม	๑๑๘
๔.๓ การใช้พุทธธรรมในการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบธุรกิจขายส่ง	๑๒๐
๔.๔ การใช้พุทธธรรมในการสร้างคุณค่าที่พึงประสงค์ทางธุรกิจ	๑๒๓
๔.๕ การใช้พุทธธรรมอำนวยความสะดวกสูงสุดทางธุรกิจ	๑๒๖
๔.๖ เกณฑ์วินิจฉัยคุณค่าที่ธุรกิจขายส่งได้รับตามทัศนะทางพุทธธรรม	๑๒๙
บทที่ ๕ บทสรุปและข้อเสนอแนะ	๑๓๕
๕.๑ สรุป	๑๓๕
๕.๒ ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	๑๓๖
๕.๓ ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัย	๑๓๗
บรรณานุกรม	๑๓๙
ประวัติผู้วิจัย	๑๔๕

## บทที่ ๑ บทนำ

### ๑. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การดำรงชีวิตของมนุษย์ทั้งหลายไม่ว่ายุคสมัยใด จำเป็นต้องอาศัยปัจจัยขั้นพื้นฐาน ๔ ประการ คือ อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัย และยารักษาโรคเป็นเครื่องดำรงชีวิต หากขาดไป แม้เพียงปัจจัยใดปัจจัยหนึ่ง ก็จะทำให้ชีวิตดำเนินไปอย่างฝืดเคือง ดังนั้น มนุษย์จึงพยายามแสวงหาปัจจัยเหล่านั้นมาเป็นเครื่องสืบทอดหล่อเลี้ยงชีวิต และบำบัดหรือบรรเทาความขาดแคลนแห่งชีวิตอยู่เนื่อง ๆ เพราะค่าที่เข้าใจว่าการมีปัจจัย ๔ ประการพร้อมเป็นความสมบูรณ์แห่งชีวิตขั้นหนึ่งที่พึงปรารถนา

การประกอบธุรกิจนับเป็นแนวทางหนึ่งที่ทำให้ได้มาซึ่งปัจจัยขั้นพื้นฐานเหล่านั้น ทั้งยังเป็นเครื่องมือที่ช่วยยกระดับความเป็นอยู่ของมนุษย์ให้สูงขึ้น และเป็นหลักประกันที่มั่นใจในการดำรงชีวิตในระยะยาวได้ ธุรกิจจึงกลายเป็นกิจกรรมที่เกิดจากการกระทำของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่ร่วมกันสร้างสรรคกิจกรรมให้เกิดสินค้า หรือบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อหวังผลกำไรสูงสุด (Maximized profit) แต่ในขณะเดียวกันธุรกิจก็มีความเสี่ยงต่อการขาดทุนได้เช่นกัน หากธุรกิจนั้นไม่ประสบผลสำเร็จ<sup>๑</sup>

ธุรกิจขายส่ง (Wholesale business) ซึ่งจัดตั้งขึ้นมาเพื่อรวบรวมสินค้า คัดแยก จัดเก็บ และจัดจำหน่าย กระจายสินค้าออกไปแก่ผู้ค้าปลีก หรือผู้ค้าส่งรายอื่นๆ ตลอดจนผู้ประกอบการอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการเชิงพาณิชย์ โดยที่พ่อค้าส่งเป็นตัวกลางในการถ่ายเทสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้ค้าปลีก ก่อนที่จะจัดจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคต่อไป นับได้ว่าเป็นธุรกิจแขนงหนึ่งในระบบเศรษฐกิจโลกที่มีความสำคัญต่อการดำรงชีพของนักธุรกิจและผู้บริโภคเป็นอย่างมาก เพราะเป็นทางเลือกหนึ่งในการดำเนินชีวิต โดยอิงอาศัยเงื่อนไขความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ คือ เพื่อความเป็นอยู่ที่ดี (Well-being) และเป็นธุรกิจอีกประเภทหนึ่งที่มีส่วนโอบอุ้มและขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจโลกให้ดำเนินไปได้อย่างคล่องตัว หากขาดธุรกิจประเภทนี้เสียแล้ว ตลาดก็ย่อมขาดความหลากหลายในทางเลือกของผู้บริโภค เนื่องจากผู้ค้าส่งสามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเล็กได้ดี

---

<sup>๑</sup> สุดาทิพย์ ดันดินิกุลชัย และศักดา หงส์ทอง, ธุรกิจทั่วไป, (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์เอมพันธ์ จำกัด, ๒๕๔๗), หน้า ๒.

ลูกค้าให้ความเชื่อถือและให้ความนิยมผู้ค้าส่ง เนื่องจากเป็นผู้มีทักษะในการคัดเลือกสินค้า คัดแยกประเภท คุณภาพ ขนาดตามความต้องการของลูกค้า ทำให้ลูกค้าได้รับความสะดวกในการซื้อสินค้า และที่พิเศษก็คือสินค้ามีราคาถูกกว่าท้องตลาดทั่วไปเพราะขายในราคาส่ง ทั้งมีบริการขนส่งสินค้าแก่ลูกค้าในเวลาอันรวดเร็วอีกด้วย

แม้ว่าธุรกิจขายส่งดูเหมือนจะมีข้อดีอยู่หลายประการดังกล่าวมา แต่กระนั้นก็มีปัญหาที่เกิดขึ้นแก่ธุรกิจขายส่งอยู่หลายประการ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาการบริการทางการเงิน (Financing Retailer's Purchases) ที่มีความเสี่ยงต่อภาวะหนี้สูญในอนาคต ในกรณีที่ผู้ค้าส่งใช้นโยบายมัดใจลูกค้าด้วยการให้สินเชื่อ เพราะถ้าลูกค้าไม่นำเงินมาชำระภายในระยะเวลาที่กำหนด ก็อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ค้าส่งที่มีเงินทุนหมุนเวียนไม่มากพอ อีกปัญหาหนึ่ง หากสินค้าเกิดความเสียหายในระหว่างการขายส่ง ผู้ค้าส่งก็ต้องยอมให้หักเงินค่าสินค้าที่เสียหายหรือชำระจากยอดรวมใบส่งของหรือใบกำกับสินค้า ปัญหาการจัดการสินค้าคงคลังก็เป็นอีกปัญหาหนึ่งซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจขายส่ง เพราะถ้ามีระบบจัดการไม่ดี ก็จะทำให้เกิดความเสียหาย เช่น กรณีที่สินค้าพร่องจำนวน ไม่เพียงพอต่อการจำหน่าย อาจทำให้เสียโอกาสในการขาย หรือเสียลูกค้าไป แต่ถ้าสินค้ามีจนล้นเกิน อาจทำให้ขายไม่หมด เมื่อตรวจนับแล้วพบว่าสินค้ายังค้างอยู่ในคลังสินค้าเป็นจำนวนมาก ย่อมทำให้ต้นทุนสูงขึ้น หรือถึงกับทำให้ขาดทุนได้ เป็นเหตุให้ทุนจมอยู่ในรูปของสินค้าคงเหลือ

นอกจากนั้น สินค้าที่คงคลังเป็นจำนวนมากนั้น ยังอาจทำให้สินค้าล้าสมัย ไม่เป็นที่ต้องการของลูกค้า ไม่สามารถจำหน่ายได้ ผลเสียหายที่ตามมาคือสินค้าหมดอายุหรือไม่ก็เสื่อมสภาพไป ทำให้ผู้ค้าส่งต้องเสียค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาสินค้าคงคลังที่ระบายออกไม่ได้เกินความจำเป็น ปัญหาเหล่านี้ อาจนำไปสู่การประกอบธุรกิจที่ขาดจรรยาบรรณของผู้ค้าส่งบางราย เช่น ขายสินค้าที่หมดอายุให้แก่ลูกค้า หรือไม่ก็สมคบคิด (ฮั้ว) กับผู้ค้าปลีกอีกรายด้วยการขายสินค้าเสื่อมคุณภาพให้ในราคาถูกกว่าราคาปกติมาก เพื่อให้ผู้ค้าปลีกนำไปขายแก๊งกำไรต่อไปส่งผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตของผู้บริโภคโดยตรง ผู้ค้าส่งที่มักได้ถ่ายเดียว หรือประสบปัญหาทางธุรกิจดังกล่าวมาบางรายอาจจะละเมิดกฎหมายโดยใช้วิธีการอันทุจริต เช่น ละเมิดลิขสิทธิ์ทางการค้าโดยใช้ตราเครื่องหมายของผู้อื่น ขายสินค้าที่เสื่อมสภาพ ตลอดจนการตกแต่งบัญชีเพื่อหลบเลี่ยงภาษี ฯลฯ ซึ่งพฤติกรรมที่ขาดจรรยาบรรณทางธุรกิจของผู้ค้าส่งเหล่านี้ ย่อมส่งผลกระทบต่อสังคมไม่ทางตรงก็ทางอ้อม

กล่าวได้ว่าธุรกิจทุกประเภทต่างมีเป้าหมายเพื่อความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ (Economic growth) และเพื่อได้รับความพอใจสูงสุด (Utility maximization) ตามกรอบความคิด

ของเศรษฐศาสตร์กระแสหลักที่มุ่งเน้นความสมบูรณ์แห่งวัตถุนิยม (Materialism) ใฝ่แสวงแข่งขัน (Competition) ต่อสู้ดิ้นรน (Struggle) เพื่อผลประโยชน์ส่วนตัว (Self-interest) ขวนขวายใฝ่หาความสำเร็จ (Pursuit of success) แสวงหาความมั่งคั่งร่ำรวย (acquisition of wealth) และความรุ่งเรืองทางวัตถุ (Material prosperity) ซึ่งเมื่อกล่าวโดยสรุปก็คือหนึ่งในลัทธิปัจเจกนิยมทางเศรษฐกิจที่มุ่งเน้นความฝักใฝ่ในผลประโยชน์ส่วนตัว (Individual acquisitiveness) แต่การประกอบธุรกิจจะก่อให้เกิดปัญหาหรือไม่ ขึ้นอยู่กับนักธุรกิจเองว่าจะมีการจัดการที่ดี (Better organization) ถูกต้องตามกฎหมายเกณฑ์ทางการค้าหรือไม่ และอาจกล่าวได้อีกว่าสิ่งที่เป็นหลักในการตัดสินคุณค่า (Value judgment) ของการประกอบธุรกิจอย่างแท้จริง ก็คือพฤติกรรมทางธุรกิจของนักธุรกิจนั่นเอง

ในปัจจุบันค่านิยมการสร้างความสำเร็จสมัยใหม่ที่มุ่งเน้นเฉพาะการขยายตัวเติบโตทางเศรษฐกิจในระบบการแข่งขันหาผลประโยชน์ดังได้กล่าวมา ได้พัฒนาความเห็นแก่ตัวให้สะพรั่งไปทั่ววงการค้าขาย ช้ำร้ายยังพราวเอาคุณธรรมภายในให้ห่างไกลออกไปจากจิตใจของมนุษย์มากขึ้น จึงปรากฏว่ามีการละเมิดจริยธรรมของผู้ประกอบธุรกิจในรูปของการเอาเปรียบกันอย่างรุนแรง การคุกคาม บีบบังคับ และการกดดันข่มเหงกันทางการค้า เช่น การกีดกันทางการค้าหรือการคว่ำบาตรทางเศรษฐกิจ (Economic sanction) รวมถึงการละเมิดกรอบกติกาทางธุรกิจที่มักเรียกกันว่า การละเมิดลิขสิทธิ์กันอย่างแพร่หลาย ซึ่งฉายสะท้อนให้เห็นถึงความเสื่อมโทรมทางจิตใจอันขาดคุณธรรมและจริยธรรมของนักธุรกิจทั้งหลาย ผลเสียหายที่เกิดขึ้นในรูปของความเสื่อมโทรมทางจิตใจไม่เพียงเกิดแก่นักธุรกิจที่ประพฤติทุจริตเท่านั้น หากแต่แผ่ขยายลามร้ายไปถึงสังคมส่วนรวมด้วย ทำให้คนในสังคมจำนวนมากมีสภาพจิตใจไม่ปกติ กัดกร่อนล้มเหลว รู้สึกว่าตนมีชีวิตที่เสี่ยงภัยอันตรายในกระแสธุรกิจอย่างไม่เคยเป็นมาก่อน

สังคมที่ซบเซาเสียดายจากการประสบภาวะวิกฤติทางศีลธรรมจรรยาหรือภาวะวิกฤติทางจิตวิญญาณ (Spiritual crisis) อันเนื่องมาจากการประกอบธุรกิจที่ผิดครรลองธรรมนี้ ดูประหนึ่งว่าจะเปิดประตูรับปัญหา มากกว่าที่จะปิดประตูไม่ให้ปัญหาเข้ามาคุกคามบีบบังคับชีวิตของตนได้ เนื่องจากสังคมได้สะสมปัญหาอย่างต่อเนื่อง ปัญหาหนึ่งถึงแก้ไขไม่ได้ หรือยังไม่ได้รับการแก้ไข ปัญหาใหม่ก็ผุดพวยเข้ามาแทนที่และมีแต่จะทับทวีเพิ่มพูนขึ้นเรื่อย ๆ ยิ่งเมื่อกระแสเศรษฐกิจสมัยใหม่ในโลกของทุนนิยม (Capitalism) วัตถุนิยม (Materialism) และบริโภคนิยม (Consumerism) ไหลบ่ามาแรงหลายทิศทาง ก็ยิ่งทำให้คนในสังคมต่างรู้สึกเร่าร้อนกระวนกระวาย เมื่อการณ์ไม่เป็นไปอย่างที่ใจต้องการ หรือจิตใจไม่ได้รับการตอบสนองอย่างที่ควรจะเป็น



โดยที่นักธุรกิจรู้สึกว่าคุณไม่ได้รับประโยชน์จากธุรกิจอย่างเพียงพอ ผู้บริโภคก็รู้สึกว่าตนถูกเอาเปรียบ เค้าเปรียบหรือถูกกระทำให้เสียประโยชน์ สูญเสียความชอบธรรมในการดำรงอยู่ไป เป็นต้น

การดำรงชีวิตในระบบห่วงโซ่แห่งเศรษฐกิจ จึงดูราวกับว่าโหยหาความสมดุลอยู่ตลอดเวลา หลายคนจึงเพียรถามว่าเพราะเหตุใดจึงเกิดการละเมิดจริยธรรมทางธุรกิจ ซึ่งถือเป็นวิกฤติการณ์ทางจิตวิญญาณ (Spiritual crisis) ได้ถึงเพียงนี้ ทำอย่างไรจะสามารถแก้ปัญหาภาวะตกตายไปจากจริยธรรมของนักธุรกิจดังกล่าวนี้ได้ และทำอย่างไรนักธุรกิจทั้งหลายจะไม่พ่นระบายโทษภัยให้แก่ลูกค้าหรือผู้บริโภค พระพุทธศาสนาน่าจะเป็นคำตอบต่อคำถามเหล่านี้ได้ดีที่สุด และควรเป็นความจำเป็นที่ผู้ประกอบการธุรกิจขายส่งควรเรียกร้องต้องการมากกว่าความมั่งคั่งร่ำรวยทางธุรกิจอย่างเดียว แต่จิตใจกลับมีแต่ความร่ำร้อนกระวนกระวาย มีชีวิตอยู่อย่างผู้เสี่ยงภัย หวั่นระแวงต่อความล้มเหลว และกะปลกกะเปลี้ยต่ออุปสรรคปัญหาต่างๆ ประการซึ่งผ่านเข้ามาในมาในระบบเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง

ในปี ค.ศ. ๑๙๒๙ คณะกรรมการว่าด้วยความต้องการขั้นพื้นฐานทางเศรษฐกิจของประธานาธิบดีเฮอรัลด์ ฮูเวอร์ ได้จัดทำรายการว่าด้วยกลยุทธ์ใหม่ มีเนื้อหาว่า

สิ่งที่เชื่อถือกันมานานว่าเป็นจริงในทางทฤษฎี ก็คือความต้องการเป็นสิ่งที่แทบจะไร้ขีดจำกัด ยิ่งได้รับการตอบสนอง ก็ยิ่งก่อให้เกิดความต้องการใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่องสรุปได้ว่า ในทางเศรษฐกิจนั้น เรามีพื้นที่ตลาดไร้ขอบเขตอยู่เบื้องหน้า ยังมีความต้องการใหม่ ๆ ซึ่งจะนำไปสู่ความต้องการที่ใหม่กว่าอย่างไม่จบสิ้นและรวดเร็วพอ ๆ กับการตอบสนองความต้องการเดิม<sup>๖</sup>

พฤติกรรมอันไม่พึงประสงค์ดังกล่าวนี้ ได้เผยให้เห็นแนวโน้มว่าการประกอบธุรกิจนับวันจะกลายเป็นเวทีแห่งการแก่งแย่งแข่งขัน บีบบีฑาทากันมากกว่าการอยู่ร่วมกันอย่างสมานฉันท์ สลอบไปในทางไม่เคารพกติกาสากลทางการค้า ผลกระทบที่เนื่องตามมาก็คือความเหินห่างทางสัมพันธ์ภาพในหมู่มนุษย์ด้วยกันเอง ความรู้สึกแปลกแยกแตกต่าง ความหวั่นระแวง ไม้ไว้วางใจซึ่งกันและกัน ความอึดอัดคับข้อง ความตึงเครียด ร่ำร้อน และวิตกกังวล ดังที่พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต) กล่าวไว้ว่า

<sup>๖</sup> ใจ โดมิงเกซ และวิกกี โรบิน, จะเลือกเงินหรือชีวิต : เปลี่ยนทัศนคติต่อเงินสู่อิสระภาพของชีวิต, พิมพ์ครั้งที่ ๓, แปลโดยพล วงศ์พฤกษ์, (กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิโกลด์คิมทอง, ๒๕๔๗), หน้า ๔๕.

ยุคปัจจุบันนี้ ธุรกิจเป็นพลังยิ่งใหญ่ในกระแสโลกาภิวัตน์ นอกจากมีอิทธิพล นำพาสังคมโดยตัวของมันเองแล้ว ยังเป็นสนามยุทธ์แห่งยุคไอทีที่ต่างประเทศต่าง สังคมจะใช้เป็นช่องทางหาผลประโยชน์ แสวงอำนาจ ครอบงำ เอาชนะกันในการ แข่งขันระหว่างชาติ แม้กระทั่งเป็นที่ถ่ายทอดวัฒนธรรมแบบวูบวาบฉาบฉวย หาก สังคมใดด้อยปัญญา หย่อนความสามารถ ก็จะถูกทำ หรือทำตัวเองให้เป็นที่รองรับ ของเสีย และนำความเสื่อมโทรมหายนะเข้ามาสู่ตนเอง

ในภาวะเช่นนี้ นักธุรกิจและทุกคนที่มีจิตสำนึกรับผิดชอบต่อสังคม จะต้อง รู้เท่าสถานการณ์ ทันต่อกลยุทธ์ ไม่ประมาทในการใช้ปัญญา และหมั่นพัฒนาความ สามารถของตนอยู่เสมอไม่วางเว้น ยิ่งในสังคมที่เป็นเบียดเบียน แล้วมาตกอยู่ในภาวะ วิกฤต คนภายในจะต้องไม่กลายเป็นเครื่องมือของอิทธิพลภายนอก ที่จะมาฉวย โอกาสจากวิกฤต ด้วยการกอบโกยผลประโยชน์ส่วนตัว และทำสังคมของตนให้เป็น เหยื่อแล้วยิ่งพากันทรุดหนักลงไป แต่จะต้องทำวิกฤตให้เป็นโอกาสในการที่จะปลุก กันให้ตื่นและลุกขึ้นมาปรับตัวตั้งท่าใหม่ นอกจากพัฒนาตนเอง แล้วก็มาประสาน กำลังรับฟังกัน รวมใจ รวมความคิด ร่วมมือ ร่วมทำ ช่วยกันนำสังคมของตนให้ พัฒนาไปในวิถีทางที่ถูกต้อง พลิกผันวิกฤตให้เป็นจุดเริ่มต้นแห่งวิวัฒนาการ

คำกล่าวนี้ ชี้ให้เห็นถึงความเป็นจริงข้อหนึ่งว่า ในสภาพที่การประกอบธุรกิจบกพร่อง มีปัญหาและไม่มีค่านิยมอันดังกล่าวนี้อย่างนี้ นอกจากผู้ประกอบการจะต้องมีความฉลาด สามารถบริหารจัดการธุรกิจให้มีความก้าวหน้า ไหวตัวทันต่อสภาพความเปลี่ยนแปลงของตลาด การค้าอยู่เสมอแล้ว จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องอาศัยเครื่องมือที่ช่วยแก้ไขและเป็นพลังขับเคลื่อน ประคับประคอง เครื่องมืออันสำคัญยิ่งที่จะช่วยแก้ไขปัญหาธุรกิจที่บกพร่องให้ดำเนินไปอย่าง ถูกต้องตรงแนวทาง ทั้งช่วยสนับสนุนผลักดันให้การดำเนินธุรกิจขายส่งประสบผลสำเร็จในระดับที่ พึงปรารถนา คือหลักพุทธธรรม อาทิ อิทธิบาท ๔ อริยสัจ ๔ ญาณมรรคมีกัถตสังวัตตนิคธรรม ๔ อริยมรรคมีองค์ ๘

หลักพุทธธรรมมีอิทธิบาท ๔ เป็นต้นนี้ ล้วนเป็นตัวแปรสำคัญประการหนึ่งที่จะทำให้การ ประกอบธุรกิจขายส่งมีความเจริญก้าวหน้าในระยะยาวได้ดีกว่านโยบายที่มุ่งเน้นเฉพาะความ เจริญเติบโตทางธุรกิจ แต่จิตใจไหลตกไปในกระแสของการแข่งขันช่วงชิง ต้องเร่าร้อนเพราะ

\* พระธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตฺโต), โมทนพจนิน เริ่มวิวัฒนาการที่กลางวิกฤต, พิมพ์ครั้งที่ ๔, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์สุภาพใจ, ๒๕๔๓), หน้า ๙-๑๐.

ประสบกับแรงบีบคั้นกดดันจากคู่แข่งทางการค้าและจากความผันผวนของธุรกิจอยู่เนื่อง ๆ การมีหลักพุทธธรรมเหล่านั้นเป็นฐานที่มั่นภายในจิตใจ ย่อมทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจขายส่งดำเนินธุรกิจได้อย่างมั่นใจ ประกอบกับมีนโยบายที่แนบคายและชาญฉลาด เหมาะสมสอดคล้องกับหลักศีลธรรม ตลอดจนกรอบกติกาทางการค้าซึ่งเป็นสากลนิยมที่สังคมโลกยอมรับกันโดยทั่วไปในฐานะเป็นความชอบธรรมทางการค้า

การนำหลักพุทธธรรมดังกล่าวมาปรับประยุกต์ใช้กับการประกอบธุรกิจขายส่งนั้น นอกจากจะมุ่งความเจริญก้าวหน้าและเสถียรภาพทางธุรกิจแล้ว ยังมุ่งเสริมสร้างคุณธรรมภายในหรือการสร้างคุณค่าทางจิตใจให้มีความตระหนักยึดมั่นในความถูกต้อง ซึ่งล้วนแต่เป็นตัวแปรทางเศรษฐกิจได้ทั้งนั้น เราสามารถมองเห็นได้ว่า คุณสมบัติที่พึงประสงค์ซึ่งมีอยู่ในหลักพุทธธรรมเหล่านั้น เช่น ความขยัน (อุฏฐานสัมปทา) ความรักงาน (ฉันทะ) ความสู้งาน (วิริยะ) ความซื่อสัตย์ (สัจจะ) การรู้จักแก้ปัญหาธุรกิจอย่างเป็นกระบวนการ (อริยสัจ ๔) การประกอบธุรกิจโดยสุจริต (สัมมาอาชีวะ) เป็นต้น ล้วนเป็นปัจจัยที่ก่อให้เกิดความสำเร็จในการประกอบธุรกิจขายส่งได้ในทางตรงข้าม ความเห็นแก่ได้เกินไป (โลภะ) การประกอบทุจริตที่มุ่งทำลายผู้อื่น (โทสะ/พยาบาท) พฤติกรรมหลอกลวง ฉกฉวยเอาผลประโยชน์ของผู้อื่นทางวาจา (มุสาวาท) เป็นต้น ก็ล้วนเป็นปัจจัยที่ก่อให้เกิดความล้มเหลวในการประกอบธุรกิจขายส่งได้เช่นกัน

นอกจากหลักพุทธธรรมเหล่านี้ จะเป็นพลังผลักดันให้นักธุรกิจมีความเจริญมั่นคงในธุรกิจขายส่งแล้ว ยังสามารถแก้ปัญหาภายในที่เกิดขึ้นแก่นักธุรกิจได้ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาที่อาจมีผลกระทบกระเทือนต่อจิตใจเมื่อประสบกับภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจ หรือความผันผวนแปรปรวนทางเศรษฐกิจ หากนักธุรกิจขายส่งรู้จักนำหลักพุทธธรรม เช่น ไตรลักษณ์ โลกธรรม ฯลฯ มาปรับประยุกต์ใช้กับสถานการณ์ที่เป็นปัญหา สามารถปรับใจให้รู้ทันต่อสภาพปัญหาที่เกิดขึ้นแล้วไม่ตั้งจมอยู่กับปัญหานั้น แต่มีความเพียรพยายาม (วิริยะ) ความอดทน (ขันติ) ฝึกจิตใจให้เข้มแข็ง (ทมะ) พร้อมทั้งจะเผชิญปัญหาอย่างกล้าหาญด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ก็จะสามารถฟันฝ่าอุปสรรคปัญหานั้นไปได้และประสบผลสำเร็จในการประกอบธุรกิจขายส่งได้เป็นอย่างดี

ด้วยเหตุนี้ การใช้หลักพุทธธรรมเสริมประสานกับการประกอบธุรกิจขายส่ง ย่อมก่อให้เกิดผลเกื้อกูลแก่ธุรกิจขายส่ง ๓ ด้าน คือ ๑) ด้านที่ช่วยส่งเสริมให้ธุรกิจขายส่งมีความเจริญก้าวหน้าโดยไม่สร้างผลกระทบที่เลวร้ายต่อสังคม ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ๒) ด้านที่เป็นเครื่องมือในการแก้ปัญหาของธุรกิจขายส่ง และ ๓) ด้านที่ช่วยเสริมสร้างความเข้าใจและ/หรือใช้เตรียมพร้อมสำหรับรับมือกับภาวะวิกฤติทางธุรกิจที่อาจเกิดขึ้นและอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจขายส่งได้ ทั้งนี้ เพื่อให้ธุรกิจขายส่งดำรงความสำคัญต่อวิถีชีวิตของนักธุรกิจและคนในสังคมอย่างสมคุณค่าต่อไป

## ๒. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

งานวิจัยนี้ มุ่งศึกษาหลักพุทธธรรมที่สามารถนำไปใช้กับการประกอบธุรกิจขายส่ง เพื่อให้เกิดความสอดคล้องกลมกลืน และการบริหารจัดการธุรกิจขายส่งอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีวัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้

- ๒.๑ เพื่อศึกษาหลักการ แนวคิด ความหมาย ประเภท และลักษณะของธุรกิจขายส่ง
- ๒.๒ เพื่อศึกษาหลักพุทธธรรมที่นักธุรกิจสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจขายส่งได้
- ๒.๓ เพื่อศึกษาหลักพุทธธรรมที่เป็นเครื่องมือในการสร้างความเจริญก้าวหน้า และแก้ปัญหาให้แก่ธุรกิจขายส่ง

## ๓. ขอบเขตของการวิจัย

งานวิจัยนี้ เป็นการศึกษาเรื่องการใช้พุทธธรรมในการบริหารธุรกิจขายส่งตามที่ปรากฏอยู่ในคัมภีร์ของพระพุทธศาสนา ซึ่งขอบเขตของการวิจัยเรื่องนี้มีจุดมุ่งเน้นไปที่แนวคิดในการประกอบธุรกิจตามหลักพุทธธรรม วิธีการดำเนินธุรกิจให้เกิดภาวะสมดุลโดยอาศัยหลักพุทธธรรมเป็นฐานสนับสนุน รวมทั้งวิธีการแก้ปัญหาธุรกิจตามแนวพุทธธรรม และเป็นการศึกษาในเชิงปฏิบัติที่มุ่งเน้นการเสริมสร้างความเจริญก้าวหน้าทางธุรกิจให้ปรากฏผลเป็นรูปธรรม ควบคู่ไปกับการพัฒนาคุณธรรมและจริยธรรมของผู้ประกอบธุรกิจขายส่งเป็นสำคัญ

## ๔. วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงเอกสาร (Documentary Research) โดยผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลเอกสารจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

๔.๑ รวบรวมข้อมูลจากเอกสารชั้นปฐมภูมิ (Primary Sources) คือคัมภีร์พระไตรปิฎกบาลี ฉบับสยามรัฐ ในส่วนเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับหลักพุทธธรรม คัมภีร์อรรถกถาและปกรณ์พิเศษในส่วนที่เป็นอรรถาธิบายขยายความเพิ่มเติมจากคัมภีร์พระไตรปิฎกบาลี รวมถึงข้อมูลเอกสารชั้นทุติยภูมิ (Secondary Sources) คือหนังสือและเอกสารทางวิชาการที่มีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับเรื่องที่วิจัย ทั้งภาคภาษาไทยและภาษาอังกฤษ

๔.๒ นำข้อมูลที่รวบรวมแล้วนั้นมาเรียบเรียง จัดประเภท อธิบายความหมาย แยกแยะ แจกแจงแสดงรายละเอียดของธุรกิจขายส่ง จากนั้นจึงนำหลักพุทธธรรมที่สามารถประยุกต์ใช้กับธุรกิจขายส่งมาวิเคราะห์ ตีความ แล้วอธิบายให้มีความสอดคล้องกับแนวทางการประกอบธุรกิจขายส่ง เมื่อดำเนินตามขั้นตอนทั้งหมดดังกล่าวมาแล้วจึงสรุปผลของการวิจัย เพื่อให้ได้บทสรุปที่

ชัดเจน สามารถมองเห็นแง่มุมต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการนำหลักพุทธธรรมมาประยุกต์ใช้กับการประกอบธุรกิจขายส่งมากที่สุด

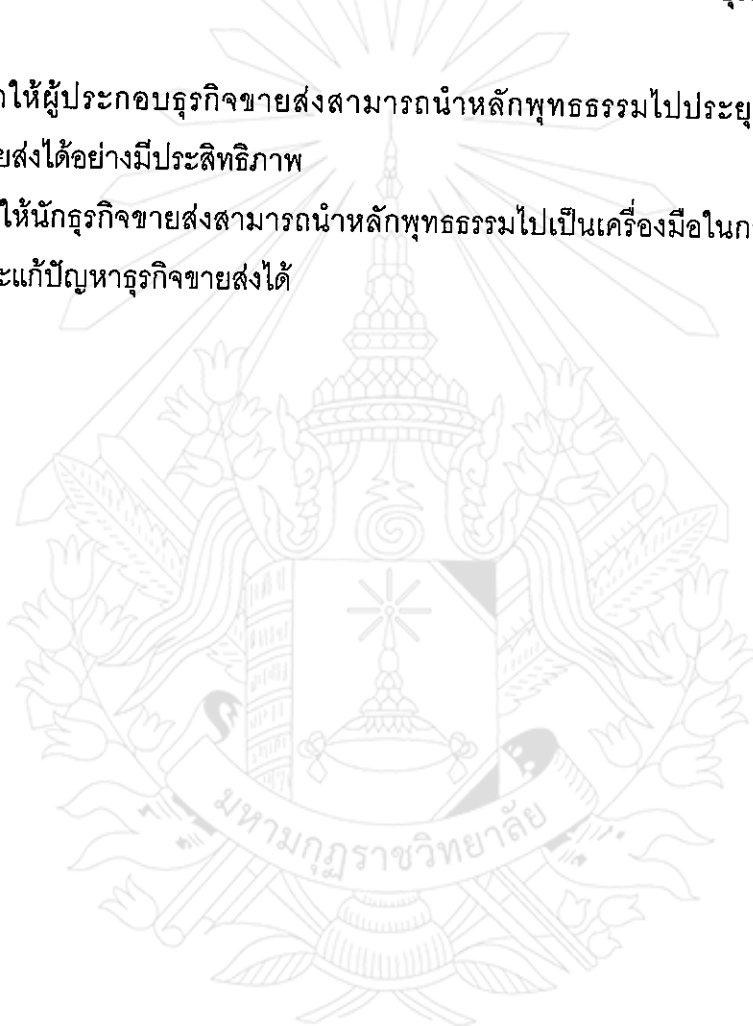
#### ๕. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผู้วิจัยคาดว่าจะในการวิจัยนี้ จะมีประโยชน์ดังต่อไปนี้

๕.๑ ทำให้ทราบหลักการ แนวคิด ความหมาย ประเภท และลักษณะของธุรกิจขายส่งมากยิ่งขึ้น

๕.๒ ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจขายส่งสามารถนำหลักพุทธธรรมไปประยุกต์ใช้กับการประกอบธุรกิจขายส่งได้อย่างมีประสิทธิภาพ

๕.๓ ทำให้นักธุรกิจขายส่งสามารถนำหลักพุทธธรรมไปเป็นเครื่องมือในการสร้างความเจริญก้าวหน้าและแก้ปัญหาธุรกิจขายส่งได้



## บทที่ ๒

### หลักการและแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจ

เมื่อมองภาพรวมของธุรกิจในเชิงสืบค้นลงลึกถึงรากเหง้าแล้ว เราสามารถมองเห็นตัวแปรสำคัญที่ทำให้ธุรกิจกลายมามีบทบาทสำคัญในการผลักดันวิถีชีวิตของสังคมโลกในปัจจุบันให้เป็นไปในรูปแบบของการซื้อขาย ตลอดจนระบบแข่งขันช่วงชิงโอกาสในการเป็นผู้ได้เปรียบทางการค้า สามารถผลิตสินค้าได้มากกว่า ขายได้มากกว่า และได้ราคาดีกว่าคู่แข่งทางการค้า จนอาจเรียกได้ว่า ธุรกิจเป็นระบบการดำรงชีพหรือเป็นวิถีชีวิตอย่างหนึ่งที่พัฒนามาจากความต้องการของมนุษย์ และขยายเติบโตออกไปตามปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ ทางสังคม ซึ่งขึ้นต่อเงื่อนไขหรือข้อกำหนดทางการค้าของแต่ละสังคม แต่ละประเทศ กลายเป็นกลไกทางการตลาดที่มีผลต่อความผันผวนของระบบเศรษฐกิจโลกทั้งด้านบวกและด้านลบ ไม่ว่าจะทางตรงหรือทางอ้อม เพราะระบบการค้าที่ผันผวนอยู่เสมอนี้ เป็นกลไกที่ทำหน้าที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจให้ขยายตัวในด้านบวกหรือไม่ก็หดตัว กลายเป็นตัวแปรที่ก่อผลด้านลบให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจในระบบเศรษฐกิจโลกยุคปัจจุบัน

แน่นอนว่าการประกอบธุรกิจย่อมไม่ใช่การซื้อขายแลกเปลี่ยนธรรมดา ประเภทที่ว่าซื้อขายแลกเปลี่ยนตามความพึงพอใจของผู้ซื้อและผู้ขายเท่านั้น หากแต่มีเงื่อนไขอันเป็นกลไกทางธุรกิจที่ผู้ขายเป็นผู้ตั้งราคาตามกลไกของตลาดในกรณีร้านค้าขนาดใหญ่ เช่น ห้างสรรพสินค้า (Department Stores) ซูเปอร์มาร์เก็ต (Supermarkets) ซึ่งเป็นธรรมดาว่าย่อมมีการเก็งกำไรเพื่อให้ได้ประโยชน์ที่เป็นผลต่างข้างเพิ่มจากต้นทุนการผลิตในอีกอัตราราคาหนึ่ง หากเป็นร้านค้าขนาดเล็ก เช่น ร้านขายของชำทั่วไป ก็ปรับเพิ่มราคาสินค้าให้ต่างจากราคามาตรฐานของตลาดเพื่อเก็งกำไรอีกชั้นหนึ่ง กลไกทางการตลาดนี้เป็นที่ยอมรับกันได้ หากไม่ปรับราคาขึ้นสูงจนเกินพอดี แล้วส่งผลกระทบต่อผู้บริโภคที่ต้องซื้อของในราคาแพงเกินจริง ทำให้เกิดปัญหาอันเนื่องมาจากความไม่ได้มาตรฐานทางการตลาด โดยเฉพาะที่เกี่ยวกับราคาของสินค้าที่ถูกปรับตัวในด้านกำไรที่เป็นผลต่างข้างเพิ่มจากมาตรฐานทางการตลาดนั่นเอง

ว่าที่จริง การประกอบธุรกิจมีเป้าหมายหลักเพื่อให้ได้ผลตอบแทนคือเงิน อันเป็นสัญลักษณ์แทนความมั่งคั่งร่ำรวย ทำให้พรั่งพร้อมด้วยวัตถุเสพบริโภคที่มีอิทธิพลต่อวิถีชีวิตของ

มนุษย์ในปัจจุบันมากที่สุด ว่ากันว่าเงินเป็นปัจจัยที่ ๕ ซึ่งคนทั้งหลายในปัจจุบันพากันจัดให้เป็นปัจจัยหลักที่มีความสำคัญยิ่งกว่าปัจจัย ๔ ชั้นพื้นฐาน ด้วยข้ออ้างว่าเงินสามารถซื้อปัจจัยชั้นพื้นฐานทั้งสี่อย่างข้างต้นได้ เห็นได้จากปัจจุบันที่ต้องใช้เงินเป็นสัญลักษณ์ของการแลกเปลี่ยนอาหาร ผลิตภัณฑ์ปรุงรสแต่งกลิ่นอาหาร และอาหารเสริมต่าง ๆ เสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่มทั้งหลายที่อยู่อาศัย ยานพาหนะ ตลอดจนยารักษาโรค รวมถึงการรักษาพยาบาล ล้วนแล้วแต่ต้องซื้อต้องแลกเปลี่ยนด้วยเงินทั้งนั้น จึงไม่ใช่เรื่องแปลกที่คนบางคนนับถือเงินเสมือนหนึ่งเป็นพระเจ้า เพราะค่าที่เชื่อว่าเงินสามารถเสกสรรบันดาลความสุขให้แก่ตนได้ ซื้อหาสิ่งสะดวกสบายให้ชีวิตได้ หลากชนิด เนรมิตความสุขทางโลกีย์วิสัยได้สารพัน ไม่ว่าจะเป็นอาหาร บ้าน ยานยนต์ สิ่งของที่ตนต้องตาปรารถนาอยากได้ ความเสพสุขทางเนื้อหนัง หรือเสพสุขทางอายตนะ กล่าวคือซื้อความสุขทางตาด้วยการซื้อหาโทรทัศน์มาดู หรือไปชมละครและการละเล่นต่าง ๆ ซื้อความสุขทางหูด้วยการซื้อหาเครื่องเล่นเพลงมาฟัง หรือไปฟังเพลงในร้านอาหารหรือสถานบันเทิง เป็นต้น ซื้อความสุขทางจมูกด้วยการซื้อหาน้ำอบน้ำหอมมาประพรมฉีดพ่นร่างกายให้มีกลิ่นหอมกรุ่น ละมุนละไม ซื้อหาความสุขทางลิ้นด้วยการไปกินอาหารถูกปากที่มีราคาแพง ซื้อหาความสุขทางกายด้วยการซื้อสิ่งของที่กายสัมผัสจับต้องแล้วเกิดความรู้สึกสบาย ซึ่งล้วนแต่เป็นความสุข หรือสุขที่ต้องพึ่งพาอาศัยวัตถุสิ่งของมาพะนอหล่อเลี้ยงความต้องการของตน (สามิสสุข) ทั้งนั้น

ในส่วนของการประกอบธุรกิจ ความปรารถนาหลักของนักธุรกิจ นอกจากผลกำไรที่งดงามแล้ว ยังรวมถึงการมีเงินทุนกักตุนไว้เพื่อประดับประดาธุรกิจ ตลอดจนเก็บไว้เป็นทุนสำรองเมื่อธุรกิจประสบปัญหาขาดทุนหรือล้มละลาย หรือเพื่อเป็นหลักประกันที่มั่นใจในอนาคต ซึ่งต้องพึ่งพาเงินในยามเจ็บป่วย ที่สำคัญคือใช้เป็นทุนสนับสนุนในการขยายธุรกิจให้เติบโตยิ่งขึ้น ได้ผลกำไรมากยิ่งขึ้น เพื่อเสริมฐานของธุรกิจให้มีความมั่นคงในระยะยาว พร้อมทั้งจะคืบก้าวต่อไปข้างหน้าอย่างมั่นคง

ข้อสังเกตเกี่ยวกับปฏิกิริยาของระบบธุรกิจ ต้องสืบย้อนไปในสมัยที่มนุษย์ดำรงชีวิตด้วยการแสวงหาปัจจัยสี่แต่พอเพียงแก่อัตภาพของตนและคนในครอบครัวเท่านั้น ยังไม่มีระบบการซื้อขาย ไม่นิยมสะสมกักตุนปัจจัยสี่ เช่น อาหาร เป็นต้นจนเกินความพอดี ไม่มีปัจจัยอำนวยความสะดวกเลี้ยงชีวิตที่ล้นเกิน เห็นได้จากวิวัฒนาการของโลกและกำเนิดของมนุษย์ในอัครคณฺยุสุตรที่แสดงว่าเมื่อครั้งที่โลกประลัย พวกสัตว์เป็นจำนวนมากไปเกิดอยู่ในอภิสรรพพรหมโลก ภายหลังเมื่อโลกเกิดขึ้นใหม่ก็มาบังเกิดในมนุษย์โลกโดยเป็นพวกโอปปาติกะกำเนิด บังเกิดขึ้นด้วยใจ มีปิตีเป็นอาหาร (ยังมีอำนาจผานปรากฏอยู่) มีรัศมีแผ่ชานออกมาจากกาย สัญจรไปมาในอากาศได้ เหมือนครั้งที่เกิดเป็นอภิสรรพพรหม และอาศัยอยู่ในมนุษย์โลกนี้เป็นเวลานาน

เวลานั้นสกลจักรวาลมีแต่น้ำ มีดมนจนมองไม่เห็นอะไร ด้วยว่ายังไม่มีพระอาทิตย์ ไม่มีพระจันทร์ ไม่มีดวงดาว ไม่มีกลางวันและกลางคืน ไม่มีระยะเวลากำหนดของเวลาหรือฤดูกาล ยังไม่มีเพศชายและเพศหญิง ต่อมาเกิดจันดิน (ดินที่จับตัวเป็นไซเหมือนนมสดที่เคี้ยวให้งวด เมื่อเย็นแล้วก็จับตัวเป็นฝ้าอยู่ข้างบน) มีสี กลิ่น และรสที่น่ายวนใจลอยตัวอยู่เหนือผิวน้ำ พวกสัตว์เหล่านั้นพากันเอานิ้วมือจุ่มแล้วชิมดูจึงติดใจในรสชาติ เมื่อเกิดโลหะขึ้น รัศมีที่ร่างกายจึงหายไป พระอาทิตย์ พระจันทร์ กลางวัน กลางคืน เป็นต้นก็ปรากฏขึ้นแทน เมื่อกินของหยาบ ร่างกายและผิวพรรณก็หยาบกร้านกระด้าง พวกผิวพรรณดีก็เกิดมานะดูถูกพวกที่ผิวพรรณทราม ทำให้จันดินหายไป สะเก็ดดินหรือกะบิดินที่มีสี กลิ่น และรสก็เกิดขึ้นมาแทนที่ เมื่อพวกเขาแสดงพฤติกรรมทรามลงดังกล่าวนั้นอีก สะเก็ดดินก็หายไป เถาไม้ที่ใช้กินได้ (เถาดินหรือรากดิน รูปร่างคล้ายเห็ด) เกิดขึ้นมาแทน ต่อมาข้าวสาลีไม่มีเปลือก มีกลิ่นหอม มีเมล็ดเป็นข้าวสารก็เกิดขึ้นมาแทน แล้วก็งอกขึ้นมาแทนที่ไม่มีพร่อง เมื่อพวกเขากินวัตถุเหล่านี้เป็นอาหาร ร่างกายและผิวพรรณก็ยิ่งหยาบกระด้างขึ้นอีก

ต่อมาเพศหญิงเพศชายก็ปรากฏขึ้น เมื่อมีการใกล้ชิดระหว่างชายหญิงมากขึ้นก็เกิดความกำหนัด แล้วนำไปสู่การร่วมประเวณีกันไม่เลือกที่ (Free sex) ซึ่งถือว่าเป็นพฤติกรรมที่น่ารังเกียจในสังคมขณะนั้น เลยถูกคนอื่นเหยียดประณามและขว้างปา จนต้องสร้างที่อยู่อาศัยปิดบังเพื่อร่วมสังวาสกัน ต่อมาเมื่อเกียจคร้านที่จะแสวงหาอาหารมือต่อมือ ก็มีการสะสมกักตุนอาหารยังผลให้ข้าวที่ปราศจากเมล็ดกลายเป็นข้าวมีเปลือกห่อหุ้ม ต้นข้าวที่ถูกถอนแล้วก็ป็นอันหมดไปไม่งอกขึ้นใหม่ พวกเขาจึงประชุมกันเพื่อปักปันเขต ทำให้เกิดการขโมยทรัพย์ของคนอื่น เมื่อเจ้าของทรัพย์จับได้ก็ถูกตักเตือน เมื่อเตือนหลายครั้งแล้วยังฝ่าฝืนจึงมีการทำโทษ จนถึงประชุมกันเพื่อแต่งตั้งเจ้าหน้าที่ไว้คอยลงโทษผู้ทำความผิดโดยให้ข้าวสาลีเป็นอาμισ ผู้ที่งามสง่ามีบรรดาศักดิ์ถูกสถาปนาให้เป็นผู้นำปกครองหมู่คณะ นับเป็นจุดเริ่มของระบบวรรณะชั้น เริ่มจากกษัตริย์ผู้ปกครองอาณาเขต ต่อจากนั้นก็มีการพระราชมณเฑียรที่ประกอบพิธีกรรมทางศาสนา แพทย์มีหน้าที่ค้าขายประกอบธุรกิจเลี้ยงชีพ ศูทรเป็นชนชั้นกรรมาชนมีหน้าที่รับจ้างหรือรับใช้ผู้ที่มีวรรณะสูงกว่าตน<sup>๑</sup>

จากวิวัฒนาการทางสังคมของมนุษย์ดังกล่าวมานี้ ทำให้เราทราบถึงการเกิดขึ้นของระบบธุรกิจจากอาชีพค้าขายของคนวรรณะแพศย์ และอาชีพรับจ้างเพื่อแลกเปลี่ยนกับประโยชน์ที่ตนประสงค์ และแม้แต่การเอาข้าวสาลีเป็นค่าจ้างสำหรับเจ้าพนักงานที่มีหน้าที่ลงโทษผู้ทำความผิด

<sup>๑</sup> ที.ปา. ๑๑/๖๑/๙๙.



ตามที่ปรากฏในอัครคัมภีร์ และอาชีพทางธุรกิจเหล่านี้ได้สืบเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน แต่กระนั้น ความต้องการด้านปัจจัยในเชิงธุรกิจของสังคมในยุคก่อน ๆ ยังอยู่ในระดับทั่วไป คือเท่าที่เห็นว่าเพียงพอต่อการดำรงชีวิตเท่านั้น

ดังนั้น สภาพเศรษฐกิจของมนุษย์ในอดีตจึงเป็นระบบพึ่งพาตนเอง เพราะแต่ละครอบครัวจะเป็นทั้งผู้ผลิตและบริโภคไปพร้อมกัน เช่น ครอบครัวที่อาศัยอยู่ในที่ราบมีทุ่งหญ้าอุดมสมบูรณ์ ประชากรจะทำการเลี้ยงสัตว์ ได้แก่ วัว ควาย หมู ม้า และปลูกลูกค้า ฯลฯ หากมีผลผลิตคงเหลือก็จะนำไปแลกเปลี่ยนกับสิ่งของที่ตนขาดแคลน เช่น มีเนื้อสัตว์ แต่ขาดแคลนข้าวสารก็นำเนื้อสัตว์ไปแลกกับข้าวสาร นำผ้าไปแลกกับอาหาร<sup>๒</sup> แตกต่างจากปัจจุบันที่ความต้องการของมนุษย์ทั้งหลายขึ้นต่อเงื่อนไขอันหลากหลาย และได้ขยายขอบเขตออกไปอย่างไม่มีจุดสิ้นสุด เพราะมนุษย์ต่างก็มีเงื่อนไขมากขึ้น มีกิจกรรมทางสังคมเพิ่มขึ้นมาอย่างต่อเนื่อง จนกลายเป็นความจำเป็นที่เกินพอดี หรือความจำเป็นที่เกินจำเป็นดังที่สามารถเห็นได้จากวิถีชีวิตของมนุษย์ทั่วไปในปัจจุบัน

## ๒.๑ สภาพทั่วไปของธุรกิจ

ดังที่ได้กล่าวมาในเบื้องต้นแล้วว่า ธุรกิจเป็นระบบแบบแผนการดำรงชีวิตที่ขึ้นต่อเงื่อนไขทางผลประโยชน์คือรายได้ซึ่งมีความสำคัญต่อวิถีชีวิตของสังคมมนุษย์ การดำเนินธุรกิจมีหลายรูปแบบและมีหลายขนาด ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจแบบมีเจ้าของกิจการคนเดียว (Single Proprietorship) กิจการห้างหุ้นส่วน (Partnership) กิจการบริษัทจำกัด (Limited Company) กิจการสหกรณ์ (Co-operative Society) กิจการแฟรนไชส์ (Franchise) และกิจการรัฐวิสาหกิจ (State Enterprise) การดำเนินธุรกิจให้เจริญก้าวหน้าหรือล้มเหลวขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการในธุรกิจแต่ละชนิดว่าจะบริหารจัดการ และมีวิธีการอันเอื้อต่อการพัฒนาให้เจริญก้าวหน้าหรือล้มเหลวต่อความล้มเหลวอย่างไร

แม้ว่าผู้ประกอบการทุกคนต่างปรารถนาความเจริญก้าวหน้าในธุรกิจของตน แต่ก็เสี่ยงไม่ได้ที่จะต้องเผชิญกับแรงเสียดทานอันเกิดจากการเติบโตไม่เต็มขนาดของการประกอบธุรกิจ ยังคงต้องสู้เสี่ยงต่อภาวะถดถอยของผลกำไร จนถึงกับขาดทุนหรือล้มละลาย และยังคงต้องลอยคออยู่ในกระแสของความแปรปรวนไม่แน่นอนของธุรกิจอยู่เสมอ

<sup>๒</sup> สมพิศ เล็กเฟื่องฟู และเพ็ญศรี เขมะสุวรรณ, ธุรกิจทั่วไป, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์เอมพันธ์ จำกัด, ๒๕๓๘), หน้า ๘๘.

แน่นอนว่าการดำเนินธุรกิจทุกชนิดมีรากฐานมาจากแนวความคิดทางเศรษฐศาสตร์ว่า มนุษย์ต้องการที่จะมีสินค้าและบริการเพื่อสนองความต้องการของตัวเอง ก่อให้เกิดอุปสงค์ (Demand) ผู้ประกอบการคือผู้ที่กระทำการต่าง ๆ เพื่อชักจูงอีกฝ่ายหนึ่ง โดยจัดหาสินค้าและบริการที่อีกฝ่ายหนึ่งต้องการหรือเรียกว่าอุปทาน (Supply) เป็นการกระทำเพื่อสนองต่ออุปสงค์ การดำเนินธุรกิจจึงเป็นลักษณะหนึ่งของเศรษฐศาสตร์ โดยมีการนำทรัพยากรธรรมชาติมาผลิตเป็นสินค้า แล้วนำสินค้านั้นออกมาจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค และมีการให้บริการในด้านต่าง ๆ<sup>๑</sup>

สภาพทั่วไปของธุรกิจ นอกจากจะเกี่ยวข้องกับปัจจัยทางการตลาดที่มีเงินเป็นตัวกลางในการซื้อขายแลกเปลี่ยนแล้ว ยังมีความเกี่ยวข้องกับรูปแบบการดำเนินชีวิตและกิจกรรมทางธุรกิจของมนุษย์อย่างหลากหลาย เห็นได้จากปัจจุบันที่มีธุรกิจหลายแขนงเกิดแข่งขันกันขึ้นมามากมาย มีผู้ประกอบการรายใหม่เกิดขึ้นมาอย่างต่อเนื่องไม่มีที่สิ้นสุด พฤติกรรมผู้บริโภคก็มีความเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา การประกอบธุรกิจมีอัตราเสี่ยงต่อความล้มเหลวในระดับสูงหากขาดการบริหารจัดการที่ดีและมีประสิทธิภาพ

สืบเนื่องจากการขยายตัวเติบโตของธุรกิจ นับตั้งแต่ยุคที่มนุษย์รู้จักการซื้อขายแลกเปลี่ยน การติดต่อทางการค้า และสามารถพัฒนารูปแบบธุรกิจให้มีความหลากหลาย จนถึงยุคที่โลกแผ่ขยายความทันสมัยออกไปเป็นชายเียบแบบไร้พรมแดน (Globalization) อย่างในปัจจุบัน ซึ่งเปลี่ยนแปลงระบบธุรกิจชนิดถึงรากถึงโคน จากระบบธุรกิจที่มีการแลกเปลี่ยนโดยการให้ของต่อของ (Barter System) ในอดีต พัฒนามาเป็นระบบการแลกเปลี่ยนโดยการใช้เงินหรือธนบัตร (Money System) จนกระทั่งพัฒนาถึงขั้นสูงสุดด้วยการใช้ระบบบัตรเครดิต (Credit System) ในการชำระ และซื้อขายแลกเปลี่ยน รวมถึงระบบการถ่ายโอนเงินผ่านบัญชีธนาคาร หรือใช้ระบบจ่ายเช็คเงินสด โดยใช้เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ที่ทันสมัย เป็นต้น

ความเปลี่ยนแปลงตามระบบดังกล่าวนี้ ก่อให้เกิดการแข่งขันในเชิงธุรกิจชนิดเข้มข้นและรุนแรงระหว่างผู้ประกอบการด้วยกันเอง ยิ่งไปกว่านั้น ยังต้องเผชิญกับภาวะตึงเครียดอันเกิดจากสถานการณ์โลกที่เป็นความขัดแย้งรุนแรงภายในประเทศหรือสงครามระหว่างประเทศ เช่น สงครามระหว่างสหรัฐอเมริกากับอิรัก ที่เมื่อสถานการณ์รุนแรงลามร้ายก็มักจะกระจายผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจไม่ทางตรงก็ทางอ้อม ยังผลให้ระบบเศรษฐกิจโลกเกิดอาการชะงักงัน

---

<sup>๑</sup> จตุพร ร่วมใจ, "การศึกษาศาสนภาพและการประยุกต์หลักพุทธธรรมของนักธุรกิจ : ศึกษากรณีนักธุรกิจไทยพุทธในกรุงเทพมหานคร", วิทยานิพนธ์อักษรศาสตรมหาบัณฑิต, (บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหิดล), ๒๕๔๔, หน้า ๘ - ๙.

อันเนื่องมาจากความไม่ไว้วางใจของนักธุรกิจและนักลงทุนทั้งหลาย รวมถึงความผันผวนทางการค้าที่ไม่คงตัวแน่นอน มีความเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา การประกอบธุรกิจจึงไม่สามารถปฏิเสธความบีบรัดอันเนื่องมาจากสถานการณ์ทางสังคมได้ อย่างน้อยก็ประสบกับความบีบรัดภายในองค์กรหรือกิจการของตนเองว่าทำอย่างไรการประกอบธุรกิจของตนจึงจะอยู่รอด ดำเนินไปได้อย่างมีเสถียรภาพ ในภาวะการณ์อันผันผวนของเศรษฐกิจโลกซึ่งอาจทำให้การประกอบธุรกิจประสบภาวะขาดทุนในช่วงใดช่วงหนึ่งได้

ด้วยเหตุนี้เองที่ทำให้ผู้ประกอบการต่างแสวงหาวิธีการที่จะรับมือกับสภาพผันผวนทางธุรกิจที่อาจส่งผลกระทบต่อกิจการของตนเอง ตั้งแต่ระดับธรรมดาที่เมื่อเกิดขึ้นแล้วสามารถประคับประคองให้ทรงตัวอยู่ได้ จนถึงระดับที่เรียกว่าวิกฤติทางเศรษฐกิจที่ยากจะแก้ไขเยียวยา ผู้ประกอบธุรกิจไม่ว่าชนิดใด จึงไม่อาจวางใจในกำโรงงามที่ตนได้รับจากการเก็งกำไรอยู่ได้ และยิ่งวางใจไม่ได้กับความผันผวนทางเศรษฐกิจที่อาจก่อผลร้ายคือสภาพล่มสลายทางเศรษฐกิจ ซึ่งมักเรียกกันในกลุ่มธุรกิจว่าเศรษฐกิจฟองสบู่ (Bubble Economy) ที่เมื่อฟองสบู่แตกตัวเมื่อใดก็จะทำให้เกิดภาวะล่มสลายทางเศรษฐกิจในวงกว้างอย่างรุนแรง เศรษฐกิจภาคการผลิตก็แตกตามปัญหาอันเนื่องตามมาจากภาวะฟองสบู่แตก คือบริษัทล้มละลาย มีการเลิกจ้าง และมีอัตราคนว่างงานสูงขึ้นอย่างน่าตกใจ ภาคธุรกิจใดประสบกับภาวะฟองสบู่แตกแล้ว ต้องใช้เวลากอบกู้ฟื้นฟูภาคธุรกิจของตนเป็นเวลานาน ซ้ำยังต้องใช้ทุนในการฟื้นฟูสูงยิ่งขึ้นด้วย

เพราะเหตุที่ธุรกิจมีความเกี่ยวข้องกับบุคคลในสังคมอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ในการดำเนินชีวิตประจำวันประชาชนจะต้องใช้สินค้าและบริการต่าง ๆ เพื่อการอุปโภคบริโภค สามารถยกระดับมาตรฐานการครองชีพให้ดีขึ้น ธุรกิจเป็นแรงผลักดันให้สังคมและเศรษฐกิจของประเทศมีความก้าวหน้า การประกอบธุรกิจเป็นการดำเนินกิจการของบุคคล กลุ่มคนที่อาศัยความคิด แรงงาน ทุน เวลา และการจัดการเกี่ยวกับการผลิต การจัดจำหน่าย และการให้บริการที่ถูกต้องตามกฎหมาย เพื่อมุ่งหวังผลกำไร และตอบสนองความต้องการของมนุษย์ในสังคม ธุรกิจจึงมีความสัมพันธ์กับสังคมอย่างมาก<sup>๕</sup>

จึงกล่าวได้ว่าธุรกิจมีอำนาจในการแสดงผลต่าง ๒ ด้านต่อสังคมได้อย่างทรงพลัง กล่าวคือผลต่างด้านบวก หมายถึงมีผลต่อความเจริญก้าวหน้าของสังคม ทำให้สังคมมีความมั่งคั่งสมบูรณ์ มีระดับคุณภาพชีวิตอยู่ในเกณฑ์สูง และผลต่างด้านลบซึ่งหมายถึงภาวะตกต่ำดำรง

<sup>๕</sup> สุภาพร พิศาลบุตร, จริยธรรมทางธุรกิจ, (กรุงเทพมหานคร : คณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏสวนดุสิต, ๒๕๔๖), หน้า ๔๐.

ของกิจกรรมอันเนื่องด้วยเศรษฐกิจของทุกประเทศ ทุกสังคมที่อยู่ในกระแสของระบบเศรษฐกิจโลก เนื่องจากว่าทุกคนและทุกสังคมจะต้องมีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่างไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ ตราบใดที่ยังมีการซื้อขาย แลกเปลี่ยนสินค้า หรือบริการระหว่างบุคคลสองฝ่ายคือผู้ผลิตกับผู้บริโภค เพราะทุกคนต่างก็ตระหนักถึงคุณภาพชีวิตของตนเอง และหวังความเจริญก้าวหน้าตลอดจนความมั่นคงของเศรษฐกิจ ซึ่งเกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตของปัจเจกบุคคลและสังคมอย่างไม่อาจปฏิเสธคุณค่าสำคัญของมันได้

อนึ่ง สภาพทั่วไปของวงการธุรกิจในปัจจุบัน มักมุ่งเน้นไปที่ความเจริญก้าวหน้าและความขยายเติบโตของรายได้เป็นหลัก สืบเนื่องจากวิวัฒนาการทางเศรษฐกิจที่ขยายเติบโตขึ้นเป็นลำดับมา ทำให้เศรษฐกิจโลกกลายเป็นระบบทุนการเงิน (Finance capital) ที่มีการถ่ายโอนอย่างรวดเร็ว ผลักดันให้เกิดเสรีทางการเงินและการลงทุนแบบเก็งกำไรขึ้น ประกอบกับความเจริญทางเทคโนโลยีสารสนเทศที่เชื่อมประเทศต่าง ๆ เข้าด้วยกัน ก่อให้เกิดทุนไร้พรมแดนขึ้นมา กลายเป็นอำนาจใหม่ที่ครอบงำเศรษฐกิจโลกทั้งระบบไว้อย่างรวดเร็ว<sup>๕</sup>

ภาพที่มักถูกกระตุ้นว่าควรทำให้เกิดมีในการประกอบธุรกิจ คือผู้ประกอบการธุรกิจทั้งหลายต้องตื่นตัวอยู่เสมอ พร้อมกับพัฒนาความรู้ความสามารถให้ทันความผันผวนแปรปรวนของเศรษฐกิจ แล้วพยายามประคับประคองธุรกิจของตนให้ดำเนินไปในกระแสแห่งความไม่แน่นอนนั้นอย่างเข้มแข็ง สามารถคลี่คลายและขจัดปัญหาที่เกิดขึ้นแล้วหรืออาจเกิดขึ้นในช่วงหนึ่งช่วงใดแล้วเพิ่มพลังสร้างสภาพคล่องให้แก่ธุรกิจของตน อันจักนำมาซึ่งความเจริญมั่นคงแก่ภาคธุรกิจในระยะยาว

อีกภาพหนึ่งซึ่งสำคัญไม่แพ้กัน คือผู้ประกอบการธุรกิจทั้งหลายจะต้องรู้จักขยายวิสัยทัศน์ออกไปให้กว้างไกล มองปัญหาให้เห็นอย่างเด่นชัด แก้ไขปัญหาได้ถูกต้อง และอุดช่องป้องกันรอยโหว่ที่ก่อให้เกิดความล้มเหลวในการบริหารจัดการธุรกิจของตน คือต้องรู้จักแปรความล้มเหลวให้เป็นผลสัมฤทธิ์ พลิกวิกฤติให้เป็นโอกาส เปลี่ยนพินาศให้เป็นพัฒนา และปรับเปลี่ยนสภาพของปัญหาให้เป็นบรรยากาศแห่งปัญญาให้ได้นั่นเอง

สรุปแล้ว สภาพทั่วไปของธุรกิจมีความหลากหลายจนไม่สามารถแยกแยะประเด็นให้เห็นชัดอย่างครบถ้วนได้ แต่กระนั้นก็สามารถมองเห็นสภาพที่เด่นชัดได้ประการหนึ่งจากลักษณะ

<sup>๕</sup> จตุพร ร่วมใจ, "การศึกษาศาสนาภาพและการประยุกต์หลักพุทธธรรมของนักธุรกิจ : ศึกษากรณีนักธุรกิจไทยพุทธในกรุงเทพมหานคร", วิทยานิพนธ์อักษรศาสตรมหาบัณฑิต, (บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหิดล), ๒๕๔๔, หน้า ๑.

ของธุรกิจในปัจจุบันคือ ผู้เป็นเจ้าของกิจการในฐานะผู้ผลิตก็เร่งผลิตสินค้าให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคซึ่งเป็นเป้าหมายในการสร้างผลกำไรให้แก่ตน ผู้บริโภคในฐานะผู้ซื้อก็ทุ่มซื้อผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เพื่อสนองความต้องการของตนอย่างเต็มที่ กล่าวอีกนัยหนึ่งว่าผู้ค้าหรือผู้ประกอบการธุรกิจก็เร่งสร้างผลิตภัณฑ์ ผู้บริโภคก็ทุ่มซื้อผลิตภัณฑ์ ปัจจัยที่เนื่องด้วยการผลิตและการซื้อนี้เอง ที่ทำให้ระบบธุรกิจดำเนินต่อไปได้อย่างมั่นคง และมีที่ท่าว่าจะขยายเติบโตออกไปยิ่งขึ้นตามความเปลี่ยนแปลงของโลกที่หมุนไปอย่างไม่มีวันหยุดนิ่ง พร้อมกับการขยายตัวของสังคมมนุษย์ ซึ่งพ่วงมากับความต้องการใหม่ ๆ อีกนับไม่ถ้วน

## ๒.๒ ความหมายและประเภทของธุรกิจ

เมื่อว่าโดยความหมายแล้ว ธุรกิจมีความหมายหลากหลายนัย ทั้งความหมายทางรูปศัพท์และความหมายที่ได้จากลักษณะของธุรกิจ ดังนี้

ธุรกิจ มาจาก คำว่า ธุรกิจ แปลว่า การงาน, หน้าที่, ความเพียร<sup>๖</sup> กับคำว่า กิจ แปลว่า หน้าที่ที่ควรทำ พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ.๒๕๒๕ ได้ให้ความหมายของธุรกิจว่า “การงานประจำเกี่ยวกับอาชีพค้าขาย หรือกิจการอย่างอื่นที่สำคัญและที่ไม่ใช่ราชการ กล่าวคือ การประกอบกิจการในทางเกษตรกรรม อุตสาหกรรม หัตถกรรม พาณิชยกรรม การบริการ หรือกิจการอย่างอื่นที่เป็นการค้า”<sup>๗</sup>

จากนิยามความหมายนี้ แสดงให้เห็นว่า ธุรกิจมีความเกี่ยวข้องกับอาชีพอันหลากหลายของมนุษย์ซึ่งล้วนมีจุดประสงค์เพื่อการซื้อขายแลกเปลี่ยน แต่ความจริงแล้ว ธุรกิจก็ไม่ได้มีความหมายแคบ ๆ เพียงการซื้อขายหรือแลกเปลี่ยนเท่านั้น หากแต่กินความหมายถึงกิจกรรมทางธุรกิจ (Business activities) อื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นกิจกรรมด้านการผลิต หมายรวมถึงกิจกรรมที่ทำให้เกิดสินค้าและบริการ การตั้งโรงงานอุตสาหกรรม การจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบมาผลิตสินค้าเพื่อป้อนให้ผู้บริโภค กิจกรรมด้านการตลาด อันเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ การกำหนดราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด กิจกรรมด้านการเงิน เกี่ยวข้องกับการบริหารการเงิน การจัดหาเงินทุน

<sup>๖</sup> พระอรรถดรรชนีการ (ชวินทร์ สระคำ) และ รองศาสตราจารย์จำลอง สารพัดนึก, พจนานุกรม บาลี-ไทย, พิมพ์ครั้งที่ ๓, (กรุงเทพมหานคร : บริษัท ประยูรพรินท์ติ้ง จำกัด, ๒๕๓๘), หน้า ๒๗๑.

<sup>๗</sup> ราชบัณฑิตยสถาน, พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ.๒๕๒๕, พิมพ์ครั้งที่ ๖, (กรุงเทพมหานคร : ราชบัณฑิตยสถาน, ๒๕๓๘), หน้า ๔๒๓.

การเก็บรักษาและการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้มีทุนหมุนเวียนอันเป็นประโยชน์ต่อการประกอบกิจการมากที่สุด<sup>๕</sup>

ส่วนการให้ความหมายของธุรกิจในเชิงรูปแบบ หรือให้ความหมายตามลักษณะทั่วไปของธุรกิจ โดยยึดแนวทางการประกอบธุรกิจที่มีอยู่ หรือเท่าที่มีในวงการธุรกิจของโลกในปัจจุบัน ก็มีนักวิชาการทางเศรษฐศาสตร์หลายท่านได้ให้ความหมายของธุรกิจไว้อย่างหลากหลาย ดังต่อไปนี้

กรองแก้ว อยู่สุข พิมพา ศรายุทธ และจิรพันธ์ นุตาคม ให้ความหมายของธุรกิจว่า “กิจกรรมใด ๆ ก็ตามที่ทำให้เกิดมีสินค้าและบริการขึ้น แล้วมีการแลกเปลี่ยนซื้อขายกัน และมีวัตถุประสงค์จะได้ประโยชน์จากการกระทำกิจกรรมนั้น”<sup>๖</sup>

จินตนา สุนทรธรรม ให้ความหมายของธุรกิจว่า “กระบวนการที่แปลงของการนำเอาทรัพยากรธรรมชาติมาเปลี่ยนสภาพตามกรรมวิธีการผลิตด้วยแรงงานคนและเครื่องจักรให้เป็นสินค้าและบริการ แล้วเก็บรักษาไว้เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ที่ต้องการ”<sup>๗</sup>

ธงชัย สันติวงศ์ และคณะ ให้ความหมายของธุรกิจว่า “การรวมความพยายามของคนที ก่อตั้งขึ้นมาเพื่อดำเนินการผลิตสินค้าและบริการ เพื่อออกจำหน่ายในตลาด และหวังผลที่จะได้รับผลตอบแทนกลับมาในรูปใดรูปหนึ่ง”<sup>๘</sup>

นิพันธ์ จิตรประสงค์ และสมยศ นาวิการ ให้ความหมายของธุรกิจว่า “การผลิต (Production) การจำหน่าย (Distribution) และการให้บริการทางธุรกิจ (Business Services)”<sup>๙</sup>

<sup>๕</sup> ทับทิม วงศ์ประยูร และคณะ, ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ, พิมพ์ครั้งที่ ๔, (กรุงเทพมหานคร : อักษรสยามการพิมพ์, ๒๕๔๕), หน้า ๗.

<sup>๖</sup> กรองแก้ว อยู่สุข พิมพา ศรายุทธ และจิรพันธ์ นุตาคม, ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจ, (กรุงเทพมหานคร : ประยูรวงศ์ จำกัด, ๒๕๓๖), หน้า ๑-๒.

<sup>๗</sup> จินตนา สุนทรธรรม, ธุรกิจเบื้องต้น, (เชียงใหม่ : ศูนย์หนังสือเชียงใหม่, ๒๕๒๓), หน้า ๑.

<sup>๘</sup> ธงชัย สันติวงศ์ และคณะ, เอกสารการสอนชุดวิชาความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจ หน่วยที่ ๑ - ๔, (นนทบุรี : มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, ๒๕๒๙), หน้า ๗.

<sup>๙</sup> นิพันธ์ จิตรประสงค์ และสมยศ นาวิการ, ธุรกิจเบื้องต้น, พิมพ์ครั้งที่ ๒, (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ธรรมศาสตร์, ๒๕๑๙), หน้า ๒.

ผกากรอง กุลวโรตตมะ และบุญเรียง ทะไกรราช ให้ความหมายของธุรกิจว่า “กิจกรรมทุกอย่างที่มีความเกี่ยวพันในวงการหรือสถาบันเพื่อการผลิต การจำหน่าย และการให้บริการภายใต้กฎเกณฑ์ที่กำหนด โดยมีความสัมพันธ์กับบริการอื่น ๆ และกลุ่มผู้ทำงานโดยหวังผลตอบแทนจากการดำเนินงาน คือกำไร ดังนั้น ธุรกิจจึงมีความเสี่ยงต่อการขาดทุนด้วย”<sup>๑๓</sup>

รัตนา อัดภูมิสุวรรณ ให้ความหมายของธุรกิจว่า “กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ประกอบด้วย การผลิต การบริโภค การกระจายรายได้ การแลกเปลี่ยน เพื่อให้เกิดกระบวนการผลิต การจำหน่าย และการบริการ ให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะแสวงหากำไรจากการประกอบธุรกิจนั้น”<sup>๑๔</sup>

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ ให้ความหมายของธุรกิจว่า “ความพยายามที่เป็นแบบแผนของนักธุรกิจในการผลิตและขายสินค้าหรือบริการเพื่อสนองความต้องการของสังคม โดยมุ่งหวังกำไร”<sup>๑๕</sup>

ศุภกร์ลักข์กมลทลี ภวภูตานนท์ ณ มหาสารคาม ให้ความหมายของธุรกิจว่า “กิจกรรมใด ๆ ก็ตามที่ทำให้เกิดมีการผลิตสินค้า (Goods) หรือบริการ (Service) ขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะได้รับประโยชน์เป็นผลกำไร (Profit) จากการกระทำกิจกรรมนั้น”<sup>๑๖</sup>

สมคิด บางโม ให้ความหมายของธุรกิจว่า “กิจกรรมทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องของมนุษย์ที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การแลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้าและบริการ โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะ

<sup>๑๓</sup> ผกากรอง กุลวโรตตมะ และบุญเรียง ทะไกรราช, ธุรกิจทั่วไป, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ภูมิบัณฑิต, ม.ป.ป.), หน้า ๑.

<sup>๑๔</sup> รัตนา อัดภูมิสุวรรณ, การศึกษาธุรกิจ, (กรุงเทพมหานคร : บริษัทศูนย์การพิมพ์แก่นจันทร์, ๒๕๔๒), หน้า ๑.

<sup>๑๕</sup> ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, ธุรกิจทั่วไป : ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ, (กรุงเทพมหานคร : บริษัทดวงกมลสมัย จำกัด, ๒๕๔๑), หน้า ๑.

<sup>๑๖</sup> ศุภกร์ลักข์กมลทลี ภวภูตานนท์ ณ มหาสารคาม, “จริยธรรมในวิชาชีพธุรกิจ”, ใน ชุดบทความประกอบการสัมมนาเรื่องจริยธรรมในวิชาชีพ, (กรุงเทพมหานคร : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยร่วมกับหลักสูตรจริยศาสตร์ศึกษา ภาควิชามนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล ๒๕๔๑), ๒๙๓-๓๓๗.

แสวงหาผลกำไรจากการประกอบธุรกิจนั้น ๆ”<sup>๑๙</sup>

สมยศ นาวิกานต์ ให้ความหมายของธุรกิจว่า “กิจกรรมทางด้านเศรษฐกิจและการพาณิชย์ ที่มีเป้าหมายทางด้านกำไรในการจัดหาสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค”<sup>๒๐</sup>

ริคกี้ ดับเบิลยู. กริฟฟิน และโรนัลด์ เจ. อีเบิร์ต (Ricky W. Griffin and Ronald J. Ebert) ให้ความหมายของธุรกิจว่า “กิจกรรมที่ทำการผลิตสินค้าขึ้นมา มีการจำหน่ายสินค้าหรือให้บริการโดยมุ่งหวังกำไร”<sup>๒๑</sup>

เมื่อว่าโดยสรุปแล้ว ธุรกิจ (Business) หมายถึง กิจกรรมทางเศรษฐกิจหรือกระบวนการที่ประกอบด้วยการผลิต การบริโภค การกระจายรายได้ การแลกเปลี่ยน เพื่อให้เกิดกระบวนการผลิตสินค้า การจำหน่ายสินค้า และการบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคทั้งหลาย โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะแสวงหากำไรจากการประกอบธุรกิจ มีผู้ประกอบการเป็นผู้ดำเนินการอย่างเป็นขั้นตอน เริ่มต้นตั้งแต่กระบวนการผลิต การจำหน่าย ตลอดจนการบริการ และมีผู้บริโภคเป็นผู้ตอบสนองต่อกระบวนการทางธุรกิจนั้น ๆ

ดังนั้น เราจึงสามารถสรุปความหมายของธุรกิจใน ๔ ลักษณะ คือ

๑. มีการผลิตสินค้าหรือบริการ
๒. มีการซื้อขาย แลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการ
๓. มีการร่วมมือกัน สัมพันธ์กันระหว่างบุคคลหรือกลุ่มบุคคล ในรูปของบริษัทเอกชน บริษัทมหาชน หรือห้างหุ้นส่วน เป็นต้น
๔. มีจุดมุ่งหมายเพื่อหวังผลกำไรจากการดำเนินธุรกิจนั้น<sup>๒๐</sup>

<sup>๑๙</sup> สมคิด บางโม, ธุรกิจทั่วไป, พิมพ์ครั้งที่ ๒, (กรุงเทพมหานคร : นำอักษรการพิมพ์, ๒๕๓๙), หน้า ๑๓.

<sup>๒๐</sup> สมยศ นาวิกานต์, ธุรกิจเบื้องต้น, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ดอกหญ้า, ๒๕๔๐), หน้า ๓.

<sup>๒๑</sup> Ricky W. Griffin and Ronald J. Ebert, Business, 2<sup>nd</sup> ed., (New Jersey : Prentice – Hall, 1991), p.5.

<sup>๒๐</sup> สุดาทิพย์ ตันตินิกุลชัย และศักดิ์ดา หงส์ทอง, ธุรกิจทั่วไป, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์เอมพันธ์ จำกัด, ๒๕๔๗), หน้า ๒.



สำหรับประเภทของธุรกิจนั้น มีอยู่มากมายหลายประการ จนยากที่จะจำแนกแยกแยะให้มีจำนวนตายตัวได้ เพราะธุรกิจเป็นระบบที่ไม่หยุดนิ่ง มีแต่จะเพิ่มประเภทมากขึ้น ตามพลังสร้างสรรค์ของสติปัญญามนุษย์ที่พยายามคิดค้นธุรกิจรูปแบบใหม่ขึ้นมาเสมอ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของประชาชนพลโลกที่เพิ่มจำนวนมากขึ้นทุกวัน ยิ่งสังคมมนุษย์ขยายเติบโตขึ้นมากเท่าไร ธุรกิจก็ยิ่งเพิ่มประเภทขึ้นมากเท่านั้น นักวิชาการทางเศรษฐศาสตร์ได้แบ่งประเภทของธุรกิจไว้ตามลักษณะของกิจกรรมที่มนุษย์สามารถกระทำได้ ๘ ประเภท คือ

๑. ธุรกิจการเกษตร (Agriculture) ได้แก่ธุรกิจที่เนื่องด้วยเกษตรกรรมทั้งหลาย มีการทำไร่ ทำนา ทำสวน ทำการประมง ทำการปลูกป่า รักษาป่าในเขตป่าอนุรักษ์ รักษาต้นน้ำลำธารที่เกิดตามธรรมชาติ รวมถึงทำปศุสัตว์ เช่น เลี้ยงวัว ควาย แพะ แกะ ช้าง ม้า เป็นต้น

๒. ธุรกิจเหมืองแร่ (Mineral) ได้แก่การทำเหมืองแร่ การขุดเจาะนำเอาทรัพยากรธรรมชาติทั้งหลายมาใช้ในกิจกรรมของหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่ง รวมถึงการทำถ่านหิน ขุดเจาะน้ำมัน และโรงงานทำหินอ่อน

๓. ธุรกิจอุตสาหกรรม (Manufacturing) ได้แก่ธุรกิจการผลิตสินค้าจำพวกเครื่องอุปโภคบริโภคทั่วไปที่จำเป็นสำหรับมนุษย์ แบ่งออกเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนที่ต้องใช้แรงงานจากสมาชิกในครอบครัว โดยใช้วัตถุดิบที่หาได้ตามท้องถิ่น และอาศัยฝีมืออันได้รับสืบทอดมาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิม จากรุ่นสู่รุ่น และอุตสาหกรรมโรงงานที่ผลิตสินค้าจากโรงงาน มีการจ้างแรงงานจากภายนอก มีกระบวนการผลิตและเครื่องมือที่ทันสมัย สามารถผลิตได้ทีละมาก ๆ (Mass production) และใช้จำนวนคนงานในปริมาณมาก

๔. ธุรกิจการก่อสร้าง (Construction) ได้แก่ธุรกิจที่เกี่ยวกับการก่อสร้างทั้งหมด เช่น การปลูกสร้างอาคาร สถานที่ราชการ สถานศึกษา โรงงานอุตสาหกรรม ถนน เขื่อน สะพาน เพื่อใช้ประโยชน์เป็นการถาวร ต้องใช้แรงงานฝีมือการก่อสร้าง มีขนาดการก่อสร้างตั้งแต่ขนาดเล็กถึงขนาดใหญ่ตามความต้องการของเจ้าของสถานที่นั้น ๆ

๕. ธุรกิจการพาณิชย์ (Commercial) ได้แก่ธุรกิจที่เกี่ยวกับการค้าขายแลกเปลี่ยนโดยตรง มีนักธุรกิจหรือผู้ประกอบการเป็นผู้กระจายสินค้าที่ผลิตจากโรงงานอุตสาหกรรม หรือที่ได้จากอุตสาหกรรมอื่น ๆ ไปสู่ผู้บริโภคในรูปของการซื้อขาย เพิ่มทางเลือกให้ผู้บริโภคสามารถหาซื้อสินค้าต่าง ๆ ได้ตามความพึงพอใจ ทั้งจากพ่อค้าคนกลาง ร้านค้าส่ง ร้านค้าปลีก ธุรกิจขายตรง และธุรกิจที่เป็นตัวแทนหรือนายหน้าขายสินค้าต่าง ๆ

๖. ธุรกิจการเงิน (Finance) ได้แก่ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเงิน ทำหน้าที่ให้ความช่วยเหลือด้านการเงิน เพื่อทำให้ธุรกิจในแขนงต่าง ๆ มีความคล่องตัวยิ่งขึ้น เนื่องจากว่าในภาคผลิต

ผู้ผลิตจำเป็นต้องลงทุนซื้อสินค้า เครื่องมือ เครื่องจักรที่ช่วยในการผลิต วัตถุดิบ การจ้างแรงงาน แม้ในการจัดจำหน่ายก็ต้องลงทุนซื้อสินค้า ขนส่ง เก็บรักษา รวมถึงค่าใช้จ่ายในส่วนอื่น ๆ อีกมากมาย เมื่อผู้ประกอบการมีเงินลงทุนไม่เพียงพอก็สามารถพึ่งธุรกิจประเภทนี้ได้

นอกจากนั้น ธุรกิจการเงินยังช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่การส่งสินค้าออก (Export) นอกประเทศ หรือการนำสินค้าเข้าประเทศ (Import) เนื่องจากเป็นตัวกลางการชำระเงินระหว่างประเทศให้ธุรกิจการเงิน ได้แก่ ธนาคารประเภทต่าง ๆ บริษัทการเงิน บริษัทประกันภัย บริษัทอุตสาหกรรมของประเทศ

๗. ธุรกิจการให้บริการ (Services) ได้แก่ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการ ไม่เกี่ยวกับการผลิตสินค้า ธุรกิจประเภทนี้คือ ธุรกิจการคมนาคมและขนส่ง ซึ่งช่วยให้ผู้ผลิตนำสินค้าไปส่งให้แก่ผู้บริโภคได้ กิจกรรมที่เกี่ยวกับการบันเทิง เช่น โรงภาพยนตร์ เป็นต้น สถานเริงรมย์ต่าง ๆ ธุรกิจโรงแรม ธุรกิจการท่องเที่ยว ฯลฯ

๘. ธุรกิจอื่น ๆ ได้แก่ธุรกิจที่นอกเหนือจากที่กล่าวมาทั้งหมด หมายถึงผู้ประกอบการอาชีพอิสระต่าง ๆ เช่น ครู แพทย์ วิศวกร สถาปนิก จิตรกร ปฏิมากร รวมถึงช่างฝีมือทั้งหลาย นอกจากนั้น ยังมีผู้ที่ประกอบอาชีพอื่น ๆ อีกมากมายหลายอาชีพซึ่งอยู่ในระบบธุรกิจ เกี่ยวข้องกับรายได้ รายจ่าย หรือแม้แต่การผลิต และการพึ่งพาระบบของธุรกิจทั้งหลาย<sup>๖๐</sup>

### ๒.๓ องค์ประกอบหลักของธุรกิจ

การประกอบธุรกิจ เป็นกิจกรรมของชีวิตอย่างหนึ่งซึ่งมนุษย์ทุกคนต้องเกี่ยวข้องสัมพันธ์ด้วยไม่ทางตรงก็ทางอ้อม ด้วยมีองค์ประกอบหรือกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตของมนุษย์มากมาย ถ้าพิจารณาในเชิงโครงสร้างที่ทำให้ธุรกิจดำรงอยู่ได้และดำเนินต่อไปได้ ก็ต้องมีองค์ประกอบหลายส่วน ว่าโดยหลักใหญ่ก็มีปัจจัยในการดำเนินธุรกิจที่เป็นองค์ประกอบสำคัญของธุรกิจ หน้าที่ที่ทำให้ธุรกิจได้รับการเกื้อหนุนให้ดำเนินต่อไป ตลอดจนวัตถุประสงค์ที่เป็นเป้าหมายของการประกอบธุรกิจ ซึ่งเป็นแรงจูงใจ (Motivation) อันสำคัญและจำเป็นในการดำเนินธุรกิจ เช่นเดียวกับการเปรียบเทียบด้วยการดำรงชีวิตของมนุษย์ว่านอกจากปัจจัยหล่อเลี้ยงอื่น ๆ มีอาหาร เป็นต้นแล้ว มวลมนุษยชาติสามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ก็เพราะมีองค์ประกอบ (Organism) ใหญ่น้อยคอยประคับประคองเป็นพลังขับเคลื่อนชีวิตอยู่ ทั้งโครงสร้างทางร่างกายที่เรียกว่า

<sup>๖๐</sup> กรองแก้ว อยู่สุข พิมพา ศราวุธ และจิรพันธ์ นุตาคม, ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจ, อ้างแล้ว, หน้า ๔-๕.

รูปชีวิตและองค์ประกอบของชีวิตด้านความรู้สึกนึกคิดที่เรียกว่านามชีวิต ซึ่งเป็นการรวมกันเข้าระหว่างธาตุ ๔ และชั้น ๕ หากโครงสร้างทั้งสองบกพร่อง ไม่สมบูรณ์ หรือขาดส่วนหนึ่งส่วนใดไป ชีวิตก็ดำเนินไปไม่ได้ แม้หากจะดำเนินไปได้ก็ลำบากยากยิ่ง การดำเนินธุรกิจก็ไม่ต่างกัน คือเมื่อขาดองค์ประกอบอย่างหนึ่งอย่างใดไป ก็จะทำให้ประสบความสำเร็จเสียหาย เช่น เกิดภาวะตลาดล้มเหลว (Market failure) และภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ (Depression) เป็นต้น ดังนั้น การประกอบธุรกิจจึงจำเป็นต้องอาศัยองค์ประกอบทั้งหลายดังที่จะกล่าวข้างหน้า

### ๒.๓.๑ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ มีประสิทธิภาพ (Efficiency) และเกิดประสิทธิผล (Effectiveness) อย่างสูงสุด นอกจากผู้ผลิต หรือเจ้าของกิจการที่ชาญฉลาดและมีวิสัยทัศน์ (Vision) กว้างไกล มองเห็นปัจจัยแห่งความเจริญ (อัสสาทะ) ปัจจัยแห่งความเสื่อม (อาทินวะ) และหนทางในการบริหารจัดการเพื่อเพิ่มพูนความเจริญก้าวหน้าในการประกอบธุรกิจ ตลอดจนรู้วิธีจัดการแก้ไขข้อผิดพลาดบกพร่องของการประกอบธุรกิจ (นิสสรณะ) อย่างชัดเจนแล้ว จำต้องอาศัยปัจจัยในการดำเนินธุรกิจอย่างครบถ้วน จะขาดปัจจัยใดปัจจัยหนึ่งไม่ได้ ด้วยว่าการประกอบธุรกิจทุกประเภทนั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีองค์ประกอบแวดล้อมที่สมบูรณ์ กล่าวคือต้องมีปัจจัยในการดำเนินการผลิต ซึ่งได้แก่ปัจจัยการผลิต (Factors of production) นั้นเอง หากขาดปัจจัยใดปัจจัยหนึ่งไป ก็จะทำให้การประกอบธุรกิจไม่ประสบผลสำเร็จ หรือได้ผลสำเร็จไม่เต็มเม็ดเต็มหน่วยตามที่ตั้งเป้าหมายไว้

โดยทั่วไปแล้ว ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ มีอยู่ ๔ ปัจจัยหลัก ๆ โดยยึดตามทฤษฎี ๔ เอ็มส์ (4 Ms)<sup>๒๒</sup> ได้แก่

๑) คน หรือแรงงาน (Man) เป็นทรัพยากรมนุษย์ที่มีความเกี่ยวข้องกับกิจกรรมทางธุรกิจ เริ่มตั้งแต่กระบวนการผลิต การจัดจำหน่าย และการบริการ หมายถึงผู้ประกอบการ หรือเจ้าของกิจการทั้งหลาย รวมถึงกำลังคน (Manpower) หรือแรงงาน (Labor) ที่เป็นกำลังสนับสนุนให้การผลิตหรือการจัดจำหน่ายมีความคล่องตัวยิ่งขึ้น ถือได้ว่ากำลังคนหรือแรงงานนี้ เป็นเพียงจักรสำคัญที่จะผลักดันให้การประกอบธุรกิจประสบผลสำเร็จได้ และถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะขาดมิได้

<sup>๒๒</sup> สุดาทิพย์ ดันดินิกุลชัย และศักดิ์ดา หงส์ทอง, ธุรกิจทั่วไป, อ่างแล้ว, หน้า ๗.

เพราะนั่นย่อมหมายถึงสภาพที่ไร้พลังในการประกอบกิจการ เนื่องจากว่ากิจการใด ๆ จะเกิดขึ้นไม่ได้เลย ถ้าขาดคนเป็นพลังขับเคลื่อน

๒) เงิน หรือทุน (Money) เป็นปัจจัยรองที่เป็นตัวกลางในการทำให้เกิดกิจกรรมทางธุรกิจ และเป็นดัชนีชี้วัดความเจริญก้าวหน้าหรือภาวะเสื่อมถอยขาดทุนของการประกอบธุรกิจได้เป็นอย่างดี เพราะเงินทำหน้าที่เป็นสื่อกลางของการแลกเปลี่ยน (Medium of exchange) สินค้าจะเกิดขึ้นได้ หรือถูกขายออกไปก็เพราะมีเงินเป็นสื่อกลางอย่างสำคัญ การขายจะได้กำไรดี มีดัชนีที่ราคา หรือกำกับคุณค่าของสิ่งของที่จะขายออกไปก็โดยการนำเงินมาแลกเปลี่ยน เพราะเงินเป็นเครื่องวัดคุณค่า (A measure of value) ของสิ่งของทุกอย่างที่เกี่ยวกับการซื้อขายนั่นเอง นอกจากนี้ เงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ (Business capital) ยังหมายรวมถึงมูลค่าทั้งหมดที่ใช้ลงทุน ไม่ว่าจะเป็นเงินซื้อที่ดิน (Land) อาคาร (Buildings) เครื่องมือ (Equipment) เครื่องจักร (Machinery) และสินค้าประเภททุน (Capital goods) ต่าง ๆ<sup>๒๓</sup>

๓) วัสดุ หรือวัตถุดิบ (Material) เป็นสิ่งที่จะนำมาซึ่งผลิตภัณฑ์ ก่อให้เกิดสินค้าและบริการ ในภาคการผลิตจำเป็นต้องใช้วัสดุที่เป็นวัตถุดิบในอัตราที่ค่อนข้างสูง เพื่อให้มีสินค้าสำหรับจำหน่ายหรือมีแหล่งสำหรับให้บริการลูกค้า การดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จนั้น ปัจจัยหนึ่งอยู่ที่การบริหารจัดการวัตถุดิบให้ราคาต้นทุนการผลิต (Cost of production) มีอัตราที่ต่ำ เพื่อให้ได้ผลกำไรสูงสุด

๔) วิธีปฏิบัติงาน (Method) ถือเป็นองค์ประกอบที่สำคัญอย่างหนึ่งซึ่งจะทำให้การดำเนินธุรกิจมีทิศทาง ด้วยการวางแผน การตัดสินใจ กำหนดนโยบาย และการบริหารควบคุมที่เป็นระบบ เพื่อให้การปฏิบัติงานมีความคล่องตัว ไม่ประสบปัญหาภาวะชะงักงันของการประกอบธุรกิจ การประกอบธุรกิจไม่ว่าประเภทใดจะประสบผลสำเร็จหรือไม่ ขึ้นอยู่กับความสามารถในการบริหารจัดการของผู้ประกอบการเป็นสำคัญ

นอกจากนั้น ยังมีปัจจัยร่วมในการดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จอีกอย่างน้อย ๔ ประการ เราอาจเรียกทฤษฎีเหล่านี้ว่า ทฤษฎี ๔ เอ็มส์ (4 Ms) อีกชุดหนึ่ง ซึ่งได้แก่ เครื่องจักร หรือเครื่องมือในการผลิต (Machines) ตลาด (Market) ระบบศีลธรรม (Morality) และการจัดการ (Management) ที่สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจไม่ว่าทางตรง

<sup>๒๓</sup> ทับทิม วงศ์ประยูร และคณะ, ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ, อ่างแล้ว, หน้า ๒๒.

หรือทางอ้อม ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดความเสริมประสานทั้งด้านการผลิต การจำหน่าย นโยบาย ตลอดจนการบริหารควบคุมธุรกิจให้ดำเนินไปในทิศทางที่ถูกต้องและตรงเป้าหมาย

### ๒.๓.๒ หน้าที่ของธุรกิจ

แม้ว่าธุรกิจดูเหมือนจะมีหน้าที่หลักเพียงการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ได้รับความพึงพอใจสูงสุด (Utility maximization) ก่อให้เกิดอรรถประโยชน์สูงสุด สามารถบำบัดความต้องการใช้สอยสินค้าของผู้บริโภคได้อย่างสมบูรณ์ และเพิ่มทางเลือกที่หลากหลายในการซื้อหาสินค้ามาใช้สอย แต่กระนั้น ก็ยังมีหน้าที่รองซึ่งมีความสำคัญต่อระบบธุรกิจไม่แพ้หน้าที่หลักทั้งสองนั้นอย่างน้อย ๔ ประการ<sup>๒๔</sup> คือ

๑) หน้าที่ด้านการผลิต (Production) คือหน้าที่ในการแปลงสภาพวัตถุดิบให้เป็นสินค้าหรือบริการ พร้อมทั้งจะอำนวยความสะดวกเรื่องสินค้าให้แก่ผู้บริโภค เพื่อให้พวกเขาเกิดความพึงพอใจและสร้างผลกำไรให้แก่ผู้ประกอบการอย่างเหมาะสม การทำหน้าที่ผลิตของธุรกิจจะต้องมีองค์ประกอบที่สมบูรณ์ ได้แก่การเลือกทำเลที่ตั้งของโรงงานผลิตที่เหมาะสม การออกแบบสินค้าให้ได้มาตรฐาน และมีมาตรการตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนนำออกจำหน่ายหรือให้บริการ

๒) หน้าที่ด้านการจัดหาเงินทุน (Capital) เงินถือเป็นปัจจัยที่สำคัญในการทำให้ธุรกิจมีสภาพคล่อง การมีเงินทุนเพียงพอสำหรับดำเนินธุรกิจ เป็นการสร้างหลักประกันที่มั่นใจได้ในเบื้องต้น เมื่อมีทุนเพียงพอแล้ว จำเป็นอย่างยิ่งที่นักธุรกิจจะต้องบริหารเงินทุนให้ได้สัดส่วนที่เหมาะสม และจัดสรรเงินทุนให้เกิดประโยชน์สูงสุด ไม่ว่าจะเงินทนนั่นจะได้มาจากแหล่งเงินทุนภายใน (Internal sources) ซึ่งเจ้าของกิจการเป็นผู้นำมาลงทุนเอง หรือที่ได้จากกำไรสะสม และแหล่งเงินทุนภายนอก (External sources) ซึ่งได้จากการกู้ยืมสถาบันทางการเงินทั้งหลาย

๓) หน้าที่ด้านการจัดหาทรัพยากรบุคคล ทรัพยากรบุคคลในที่นี้ นอกจากตัวผู้ประกอบการเองแล้ว ยังหมายถึงแรงงานที่จ้างเข้ามาทำงานด้วย ในการจัดหาจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องคัดสรรกลั่นกรองแรงงานให้ดี โดยยึดหลักจัดคนให้เหมาะสมกับงาน (Put the right man in the right job) เพื่อให้งานดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ และควรมีการฝึกอบรมทักษะของการทำงานเพิ่มเติม รวมถึงการฝึกอบรมจริยธรรม เช่น ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ตลอดจนความมุ่งมั่นประเมิณผลการทำงานอยู่เสมอด้วย

<sup>๒๔</sup> สุดาทิพย์ ตันตินิกุลชัย และศักดิ์ดา หงส์ทอง, ธุรกิจทั่วไป, อ่างแล้ว, หน้า ๔ - ๖.

๔) หน้าที่ด้านการบริหารการตลาด เป็นหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการทางการตลาด ที่เรียกว่า ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing mix) หรือเรียกตามสูตรย่อว่า 4 Ps ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ซึ่งจะก่อให้เกิดกระบวนการที่ทำให้สินค้าตกถึงมือลูกค้า และสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า เพราะเหตุที่เขาเกิดความเชื่อมั่นว่าตนได้สินค้าที่มีคุณภาพ (Quality) บริบูรณ์ด้วยคุณค่า (Value) และสามารถสร้างอรรถประโยชน์ (Utility) ให้แก่เขาได้อย่างสูงสูดนั่นเอง

### ๒.๓.๓ วัตถุประสงค์ของธุรกิจ

วัตถุประสงค์ของธุรกิจ คือ การระบุถึงสิ่งที่ต้องการบรรลุ โดยปกติวัตถุประสงค์มักกำหนดในรูปของระดับความต้องการที่ต้องการบรรลุภายในช่วงระยะเวลาที่กำหนดไว้แน่นอน<sup>๒๕</sup> วัตถุประสงค์ที่เป็นหลักสำคัญของธุรกิจ มีดังนี้

๑) ธุรกิจต้องการความอยู่รอด (Survival) เป็นธรรมดาว่าการประกอบธุรกิจทุกชนิด ผู้ที่เป็นเจ้าของกิจการย่อมมีความต้องการพื้นฐาน คือ ต้องการให้ธุรกิจของตนมีความก้าวหน้า ในขณะที่เดียวกันก็ต้องการให้มีความอยู่รอดปลอดภัย ไม่ประสบกับภาวะขาดทุนหรือล้มละลาย ทั้งนี้เพื่อที่ว่าตนจะได้ผลิตสินค้าและอำนวยความสะดวกในด้านธุรกิจ ในอันที่จะสนองตอบต่อความต้องการของผู้บริโภคในระยะยาวเพื่อประโยชน์ทั้งแก่ตนเองและผู้บริโภคด้วย ด้วยเหตุนี้ ความต้องการที่จะให้ธุรกิจของตนอยู่รอดจึงเป็นความต้องการที่แรงกล้า และหาความพอดีได้ยาก มีแต่จะขยายความต้องการออกไปอย่างไม่มีที่สิ้นสุด ด้วยข้ออ้างว่าหากธุรกิจถึงจุดสิ้นสุด ไม่สามารถดำเนินต่อไปได้ ผู้บริโภคก็จะประสบภาวะขาดแคลนสินค้าและบริการ อาจส่งผลกระทบต่อความเป็นอยู่ของผู้บริโภค ทำให้พวกเขาามีคุณภาพชีวิตที่ตกต่ำลง

๒) ธุรกิจต้องการความเจริญเติบโต (Growth) สภาพที่อยู่ในระดับสูงกว่าความพยายามประคับประคองให้ธุรกิจของตนอยู่รอดได้ซึ่งนักธุรกิจต่างพากันปรารถนา นอกจากการได้กำไรในอัตราที่สูงแล้ว ยังหมายถึงการขยายเติบโตในธุรกิจของตน กล่าวคือต้องการความสามารถในการผลิตสินค้าในปริมาณเพิ่มขึ้น พัฒนาด้านการบริการให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น สามารถขยายการจ้างงานได้อย่างกว้างขวางเต็มที่ (Full employment) มีรากฐานทางธุรกิจที่มั่นคง มีความมั่นคง

<sup>๒๕</sup> W. Rue Leslie and G. Holland Phyllis, Strategic Management : Concepts and Experiences, (Singapore : McGraw – Hill, 1986), p. 9.

สมบูรณ์ในระดับที่เป็นหลักประกันอันมั่นใจได้ว่า ธุรกิจของตนจะสามารถดำรงอยู่ต่อไปได้อย่างมั่นคงและมีแนวโน้มของความเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง

๓) ธุรกิจต้องการมีกำไร (Profit) วัตถุประสงค์ด้านนี้ถือว่าเป็นหลักสำคัญของการประกอบธุรกิจ อาจกล่าวได้ว่าความต้องการกำไรเป็นแรงจูงใจเบื้องต้นของการประกอบธุรกิจไม่ว่าชนิดใด นอกจากนั้น การได้ผลกำไรในปริมาณมากยังทำให้ธุรกิจขยายตัวเติบโต และเจริญรุดหน้าได้ในเวลาอันรวดเร็ว เพราะเพิ่มขีดความสามารถให้แก่การประกอบธุรกิจ เสมือนเป็นยาเพิ่มพลังอันแสนวิเศษ หากไม่มีผลกำไรเกิดขึ้นแล้ว การประกอบธุรกิจก็ไร้ความหมาย เพราะฉะนั้น นักธุรกิจทั้งหลายจึงพยายามแก่งกำไรจากสินค้าที่ตนผลิตหรือกิจการที่ตนเป็นเจ้าของ เพื่อผลต่างข้างเพิ่มในอัตราที่สูง

๔) ธุรกิจต้องมีความรับผิดชอบต่อสังคม (Social responsibilities) ความรับผิดชอบต่อสังคมเป็นจริยธรรมพื้นฐานอีกประการหนึ่งที่มนุษย์ทุกคน ไม่ว่าจะเป็นผู้หญิง ผู้ชาย หรือประกอบอาชีพแขนงใด ควรต้องปลูกฝังสั่งสมไว้ในจิตใจของตนอยู่เสมอ โดยเฉพาะผู้ประกอบการธุรกิจ จำเป็นอย่างยิ่งยวดที่ต้องมีจริยธรรมขั้นพื้นฐานนี้ โดยต้องสร้างจิตสำนึกที่ดีต่อบุคคลซึ่งในที่นี้หมายถึงลูกค้า ต่อสังคม ตลอดจนกิจกรรมต่าง ๆ อย่างเคร่งครัด ความรับผิดชอบต่อสังคมของนักธุรกิจควรขยายออกไปถึงความซื่อสัตย์สุจริตต่ออาชีพธุรกิจ คือต้องประกอบธุรกิจโดยผลิตหรือค้าขายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มุ่งให้ผู้บริโภคมีคุณภาพชีวิตที่ดี ไม่ฉ้อโกง ไม่เอาเปรียบผู้บริโภค ไม่ประกอบอาชีพทุจริตผิดกฎหมาย ไม่กดขี่ลูกจ้างอย่างทารุณ มีความเคารพต่อศีลธรรม ขนบประเพณีอันดีงามของสังคม ตลอดจนมีความรับผิดชอบต่อสภาพแวดล้อม ไม่ก่อมลภาวะแก่ธรรมชาติและสร้างความเดือดร้อนให้แก่สังคม

## ๒.๔ ความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจกับเศรษฐกิจ

เมื่อว่าตามรูปศัพท์ แน่แน่นอนว่าธุรกิจและเศรษฐกิจย่อมมีความแตกต่างกันในคำคุณศัพท์หน้าศัพท์ แต่หากว่าตามความหมายแล้ว ทั้งสองคำมีความหมายที่แม้จะแตกต่างกัน แต่ก็มี ความเกี่ยวเนื่องกันในฐานะเป็นส่วนหนึ่งของกันและกัน โดยธุรกิจ (Business) หมายถึง กิจกรรมทางเศรษฐกิจหรือกระบวนการที่ประกอบด้วยการผลิต การบริโภค การกระจายรายได้ การแลกเปลี่ยน เพื่อให้เกิดกระบวนการผลิตสินค้า การจำหน่ายสินค้า และการบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคทั้งหลาย โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะแสวงหากำไรจากการประกอบธุรกิจ มีผู้ประกอบการเป็นผู้ดำเนินการอย่างเป็นทางการเป็นขั้นตอน เริ่มต้นตั้งแต่กระบวนการผลิต การจำหน่าย ตลอดจนการบริการ และมีผู้บริโภคเป็นผู้ตอบสนองต่อกระบวนการทางธุรกิจนั้น ๆ

ส่วนเศรษฐกิจ (Economy) มาจากภาษากรีกว่า "Oikos" แปลว่า บ้าน (House) และ "Nemein" แปลว่า การจัดการ (To manage) ดังนั้น เศรษฐกิจ จึงหมายถึง การจัดการครอบครัว (Household management) ใกล้เคียงกับคำว่า เศรษฐศาสตร์ (Economics) ซึ่งมาจากภาษากรีกเช่นกันว่า "Oikonomikos" แปลว่า มีทักษะในการจัดการเรื่องครอบครัว (Skilled in the management of a household) นักเศรษฐศาสตร์ได้ให้ความหมายของเศรษฐศาสตร์ไว้หลายทัศนะ สรุปได้ภาพรวมของความหมายว่า "การศึกษาวิธีการจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด เพื่อผลิตสินค้าและบริการต่าง ๆ สำหรับตอบสนองความต้องการของมนุษย์ ซึ่งโดยทั่วไปมีความต้องการ (สินค้าและบริการ) อย่างไม่มีที่สิ้นสุด"<sup>๒๖</sup>

จากความหมายข้างต้นนี้ แสดงให้เห็นว่าธุรกิจเป็นหน่วยหนึ่งของระบบเศรษฐกิจ เช่นเดียวกับที่เศรษฐกิจเป็นส่วนหนึ่งของวิชาเศรษฐศาสตร์ ซึ่งเป็นแขนงวิชาที่ว่าด้วยเศรษฐกิจนั่นเอง ความสัมพันธ์ของธุรกิจกับเศรษฐกิจ เห็นได้จากผลกระทบที่ธุรกิจกับเศรษฐกิจมีต่อกัน โดยการดำเนินงานของธุรกิจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจในหลาย ๆ ด้าน ได้แก่ด้านการจ้างงาน รายได้ของประชาชน ค่าจ้าง การกระจายรายได้ ราคาสินค้า การหมุนเวียนของเงินในระบบเศรษฐกิจ เป็นต้น และในขณะเดียวกันภาวะเศรษฐกิจไม่ว่าจะอยู่ในระยะรุ่งเรือง (Prosperity) ตกต่ำ (Depression) ถดถอย (Recession) หรือฟื้นตัว (Recovery) ก็จะมีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจด้วยเช่นกัน โดยอาจมีส่วนสนับสนุนให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จในการดำเนินงาน หรือเป็นอุปสรรคให้ธุรกิจประสบความล้มเหลวได้<sup>๒๗</sup>

นอกจากนั้น ยังเห็นได้จากบทบาทของเศรษฐศาสตร์ที่มีต่อธุรกิจซึ่งอาจแยกพิจารณาเป็น ๓ ประเด็น คือ

๑) บทบาทที่เกี่ยวกับหน่วยธุรกิจโดยตรง ซึ่งอยู่ในระดับเศรษฐศาสตร์จุลภาค (Microeconomics)

<sup>๒๖</sup> จรูญ โกสีย์ไกรนิรมล, หลักเศรษฐศาสตร์, (กรุงเทพมหานคร : บริษัทเอ็ดดูเท็กซ์ จำกัด, ๒๕๔๖), หน้า ๑๐.

<sup>๒๗</sup> สาขาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, วารสารบริหารธุรกิจ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ปีที่ ๑๐ ฉบับที่ ๓๙ ประจำเดือนกรกฎาคม-กันยายน ๒๕๓๙, เอกสารการสอนชุดวิชาเศรษฐศาสตร์ประยุกต์เพื่อการจัดการหน่วยที่ ๑-๗ และหน่วยที่ ๘-๑๕. (นนทบุรี : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ๒๕๓๓) : ๕๐-๕๑.



๒) บทบาทที่เกี่ยวกับเศรษฐกิจระดับประเทศซึ่งอยู่ในระดับเศรษฐศาสตร์มหภาค (Macroeconomics)

๓) บทบาทที่เกี่ยวกับเศรษฐกิจระหว่างประเทศ ซึ่งอยู่ในระดับเศรษฐศาสตร์ระหว่างประเทศ<sup>๒๔</sup>

นอกจากนั้น ความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจกับเศรษฐกิจ ยังสามารถมองเห็นได้จากการที่ธุรกิจเป็นหน่วยหนึ่งของเศรษฐกิจ โดยหน่วยงานที่มีอยู่ในระบบเศรษฐกิจ (Economic system) ต่างทำหน้าที่เกี่ยวกับการผลิต การบริโภค และการจำแนกแจกจ่ายสินค้าหรือบริการเพื่อแก้ปัญหาเศรษฐกิจ และเพื่อให้ทุกคนอยู่ดีกินดี หน่วยเศรษฐกิจของประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นระบบเศรษฐกิจระบบใดก็ตาม มักจะประกอบด้วยหน่วยเศรษฐกิจ ๓ หน่วย คือ

๑) หน่วยเศรษฐกิจที่เกี่ยวกับครัวเรือน ได้แก่ หน่วยเศรษฐกิจที่บุคคลหรือกลุ่มบุคคลภายในครอบครัวเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต เป็นนักธุรกิจ และเป็นแรงงาน หรือเป็นผู้ประกอบการ เพื่อให้เกิดประโยชน์และสวัสดิการแก่ครอบครัวหรือเครือญาติของตนมากที่สุด

๒) หน่วยเศรษฐกิจที่เกี่ยวกับธุรกิจ ได้แก่ หน่วยที่บุคคลหรือกลุ่มบุคคลเป็นผู้นำเอาปัจจัยต่าง ๆ มาผลิตสินค้าสำเร็จรูป และบริการ แล้วนำไปขายให้แก่ผู้บริโภคที่อยู่ในหน่วยต่าง ๆ เช่น หน่วยธุรกิจด้วยกัน หน่วยครัวเรือน เป้าหมายสำคัญคือแสวงหากำไรสูงสุดจากการประกอบการ

๓) หน่วยเศรษฐกิจที่เป็นส่วนองค์กรรัฐบาล ได้แก่ หน่วยงานของรัฐบาลหรือส่วนราชการต่าง ๆ ที่จัดตั้งเพื่อการดำเนินงานของรัฐบาล มีหน้าที่และความสัมพันธ์กับหน่วยอื่น ๆ ในระบบเศรษฐกิจ เช่น เรียกเก็บภาษี ให้ความคุ้มครองในการประกอบกิจการของหน่วยเศรษฐกิจอื่น และยังเป็นผู้บริโภค เป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต และเป็นผู้ผลิตในบางโอกาสด้วย<sup>๒๕</sup>

ดังนั้น จึงสรุปได้ว่าธุรกิจกับเศรษฐกิจมีความสัมพันธ์กันอย่างไม่ต้องสงสัย เพราะล้วนแต่เกี่ยวข้องกับกลไกทางเศรษฐศาสตร์ คือมีความเกี่ยวข้องกับการผลิต การจำหน่าย มีผู้ผลิตเป็นผู้เสนอ และผู้บริโภคเป็นผู้สนอง ถูกกำหนดโดยอุปสงค์ (Demand) และอุปทาน (Supply) ของมนุษย์ทั้งนั้น เกิดขึ้นมาเพื่อตอบสนองความต้องการของมนุษย์ มีการแลกเปลี่ยนซื้อขาย มีการบริหารจัดการที่ล้วนแต่สนองเป้าหมายหลัก ๒ ประการ คือ เพื่อให้ผู้ผลิตได้ประโยชน์ที่เป็นผลกำไรสูงสุด และทำให้ผู้บริโภคได้รับประโยชน์คือความพึงพอใจในตัวสินค้าและบริการสูงสุด

<sup>๒๔</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า ๑๘-๒๙.

<sup>๒๕</sup> จรูญ โกสิย์ไกรนิรมล, หลักเศรษฐศาสตร์, อ่างแก้ว, หน้า ๑๙-๒๐.

นอกจากธุรกิจและเศรษฐกิจมุ่งหมายที่จะทำหน้าที่เป็นเครื่องมืออำนวยความสะดวก (Facility) เสริมสร้างให้มนุษย์มีความเป็นอยู่ที่ดี (Well-being) และดำเนินชีวิตอย่างมีความสุขแล้ว ยังเป็น ปัจจัยหนึ่งซึ่งช่วยยกระดับระบองวิถีชีวิตของมนุษย์ให้ดำเนินไปสู่ความเจริญก้าวหน้าต่อไปด้วย

## ๒.๕ ความหมาย ประเภท และลักษณะของธุรกิจขายส่ง

ในระบบธุรกิจอันหลากหลาย มีธุรกิจต่าง ๆ เกิดขึ้นมากมาย ผู้ประกอบการทั้งหลายต่าง พากันผลิตสินค้าและสร้างสรรคบริการต่าง ๆ เพื่อสร้างผลกำไรให้แก่ตน และเพื่อเป็นทางเลือกให้ ผู้บริโภคได้เลือกซื้อหาหรือมารับบริการ ธุรกิจขายส่ง (Wholesale business) ก็เป็นหนึ่งในระบบ ธุรกิจเหล่านั้น และมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจ (Economic system) เป็นอย่างมาก เพราะ จัดอยู่ในระบบวงจรไหลเวียนในระบบเศรษฐกิจ (Circular flows) ที่ทำให้เกิดกระแสไหลเวียนของ เงิน (Money flow) ซึ่งเป็นปัจจัยที่ก่อให้เกิดการขยายตัวทางการตลาดในวงกว้าง มีเงินหมุนเวียน หล่อเลี้ยงระบบเศรษฐกิจโดยรวมได้ เนื่องจากว่าธุรกิจขายส่ง มีความสัมพันธ์กับกิจกรรมทั้งหมด ที่เกี่ยวเนื่องในการจำหน่ายสินค้าหรือบริการให้แก่ผู้ที่ซื้อไปเพื่อขายต่อหรือนำไปใช้ในเชิงธุรกิจ

แน่นอนว่าเมื่อมีการดำเนินการเช่นนั้นเกิดขึ้น ประโยชน์ก็จะตกถึงระบบเศรษฐกิจโดยรวม รวมถึงผู้ประกอบการ และผู้บริโภคอย่างทั่วถึง ส่วนใดจะได้รับมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับเงื่อนไขที่เป็นปัจจัยเสริมต่าง ๆ เช่น หากมีการเก็งกำไรมาก ผู้ประกอบธุรกิจก็ได้ประโยชน์มาก หากมีการ เก็งกำไรน้อย หรือลดราคาเพื่อสมนาคุณลูกค้า ก็จะทำให้ลูกค้าได้รับประโยชน์ เงินที่สะพัดอยู่ใน ตลาดซื้อขายต่าง ๆ ก็จะช่วยอุ้มชูหล่อเลี้ยงระบบเศรษฐกิจโดยรวมทางอ้อมด้วย

ดังนั้น ธุรกิจขายส่งจึงมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจเป็นอย่างมาก ในฐานะที่มีหลาย บทบาทที่จำเป็นต่อการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด ไม่ว่าจะเป็นการจำหน่าย หรือการดำรง บทบาทเป็นสื่อกลางในการรวบรวมสินค้าและส่งผ่านสินค้าจากผู้ผลิตไปถึงมือของผู้บริโภค และผู้ ซื้อสินค้าซึ่งอาจเป็นผู้ประกอบกิจการร้านค้าส่งด้วยตนเอง หรือผู้ประกอบการรายอื่น ๆ แม้กระทั่ง ร้านค้าปลีกที่ต้องการซื้อสินค้าราคาส่งเพื่อนำไปขายในราคาปลีกอีกทอดหนึ่ง ก็จำเป็นต้องพึ่งพา ผู้ค้าส่งในการเป็นตัวกลางรวบรวมสินค้าและกระจายสินค้าเช่นกัน

### ๒.๕.๑ ความหมายของธุรกิจขายส่ง

ธุรกิจขายส่ง คือ ธุรกิจที่ดั่งขึ้นมาเพื่อรวบรวมสินค้า และจำหน่ายให้กับผู้ค้าปลีก ผู้ประกอบอุตสาหกรรม ผู้ประกอบการธุรกิจเชิงพาณิชย์ สถาบัน หรือผู้ใช้สินค้าที่มีความชำนาญ เฉพาะด้าน และอาจจำหน่ายให้กับผู้ค้าส่งรายอื่น ๆ ก็ได้เช่นกัน ธุรกิจขายส่งอาจจัดตั้งในรูปของ

บริษัท ในรูปของเอกชน บุคคลคนเดียว หรือเป็นกลุ่มบุคคลที่รวมตัวกันทำธุรกิจขายส่งก็ได้ โดยมีหน้าที่คล้ายกับตัวแทนในการซื้อสินค้าจากหน่วยงานที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ผู้ที่ซื้อสินค้าจากผู้ค้าส่งนั้นมีวัตถุประสงค์ คือการซื้อเพื่อนำไปขายต่อ (Resale) หรือซื้อไปใช้ในธุรกิจ (Business use)<sup>๓๐</sup>

จากความหมายของธุรกิจขายส่งข้างต้นนี้ ได้ชี้ให้เห็นว่าธุรกิจขายส่งเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าไป เพื่อวัตถุประสงค์ในการขายต่อ หรือเพื่อใช้ในสถาบันธุรกิจ หรือว่าเพื่อนำไปใช้ในทางอุตสาหกรรมทั้งหลาย แตกต่างจากธุรกิจขายปลีกที่เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าและบริการให้แก่ผู้บริโภคคนสุดท้ายเพื่อไปใช้เป็นการส่วนตัว หลักเกณฑ์ที่แสดงว่ากิจกรรมใดจะเป็นธุรกิจขายส่งหรือขายปลีกนั้น ย่อมขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ในการซื้อสินค้าและบริการเป็นหลัก

เมื่อทราบความหมายของธุรกิจขายส่งแล้ว ควรต้องรู้ความหมายขององค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขายส่ง ซึ่งได้แก่ ผู้ค้าส่ง หมายถึง พ่อค้าคนกลาง (Merchant middleman) ที่มีกรรมสิทธิ์ในสินค้าที่จัดการขายส่ง ส่วนคนกลางค้าส่งนั้น กินความกว้างกว่าความหมายของผู้ค้าส่ง เพราะหมายรวมถึงผู้ค้าส่งและคนกลางประเภทอื่น ๆ เช่น ตัวแทนผู้ผลิต (Manufacturers agent) และนายหน้า (Broker) พวกตัวแทนและนายหน้าจะไม่มีกรรมสิทธิ์ในสินค้าที่ตนจัดการ แต่จะได้รับค่าตอบแทนในงานที่เป็นค่านายหน้า<sup>๓๑</sup> ของตน เมื่อก้าวโดยสรุปแล้ว ธุรกิจขายส่งคือกระบวนการกระจายสินค้าไปยังผู้ค้าทั้งผู้ค้าปลีกและผู้ค้าส่ง โดยเริ่มจากผู้ผลิต แล้วส่งต่อไปยังกิจการค้าส่งหรือค้าปลีก ก่อนที่จะไปถึงมือผู้บริโภคเป็นขั้นตอนสุดท้าย ซึ่งมีพ่อค้าส่ง (Wholesaler) ทำหน้าที่เป็นคนกลางในการกระจายสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้ค้าส่งด้วยกัน หรือผู้ค้าปลีก กระทั่งถึงผู้บริโภคเป็นลำดับไป

## ๒.๕.๒ ประเภทและลักษณะของธุรกิจขายส่ง

เนื่องจากธุรกิจขายส่ง เป็นธุรกิจที่มีตลาดค่อนข้างใหญ่ ไม่มีรูปแบบและเงื่อนไขของการค้ามากมายเหมือนกับธุรกิจประเภทอื่น ๆ เนื่องจากเป็นการติดต่อทางธุรกิจระหว่างผู้ผลิตกับผู้ค้าส่งโดยตรงเสียโดยมาก แทนที่จะเป็นการขายโดยตรงให้แก่ร้านค้าปลีก หรือผู้ประกอบการด้านอื่น ๆ ด้วยเหตุผลว่าธุรกิจขายส่งนั้นสามารถเอื้อประโยชน์ให้แก่ผู้ผลิตได้มากกว่า ไม่ว่าจะ

<sup>๓๐</sup> เรื่องเดียวกัน.

<sup>๓๑</sup> สุวิทย์ เปี้ยผ่อง, การค้าส่งและการค้าปลีก, (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์การศาสนา, ๒๕๓๕), หน้า ๓ - ๔.

เป็นด้านการขายและส่งเสริมการจำหน่ายให้แก่ผู้ผลิต เพราะผู้ค้าส่งสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้ากลุ่มย่อยได้มากกว่าผู้ผลิต ผู้ค้าส่งมีความสามารถในการเลือกสินค้า คัดแยกประเภท คุณภาพ ขนาด จัดกลุ่มและรวบรวมสินค้าได้เป็นอย่างดี ช่วยลดต้นทุนการจัดเก็บรักษาให้แก่ผู้ผลิต ลดต้นทุนในการขนส่ง ลดความเสี่ยงในความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น โดยที่ผู้ผลิตไม่ต้องรับภาระในการรับผิดชอบเรื่องความเสียหายที่เกิดขึ้น เป็นต้น

ในปัจจุบัน ธุรกิจขายส่งได้รับความนิยมอย่างกว้างขวาง มีผู้ประกอบการธุรกิจขายส่งเกิดขึ้นมากมายในเวลาอันรวดเร็ว เพราะผู้ค้าส่งมั่นใจว่าการประกอบธุรกิจขายส่งสามารถสร้างกำไรให้ได้อย่างคุ้มค่า แม้ว่าจะต้องใช้เงินลงทุนในปริมาณมากก็ตาม ดังนั้น ธุรกิจขายส่งจึงมีประเภทและลักษณะหลายประการ โดยแบ่งตามกลุ่มบุคคลผู้มีความเกี่ยวข้องข้องกับธุรกิจขายส่ง ๓ กลุ่ม คือ

- ๑) พ่อค้าส่งที่เป็นพ่อค้า (Merchant wholesalers) จัดเป็นกลุ่มค้าส่งที่ใหญ่ที่สุดมียอดจำหน่ายผ่านเข้ามามากที่สุดกว่าร้อยละ ๕๐ ของธุรกรรมการค้าส่งทั้งหมด พ่อค้ากลุ่มนี้แยกย่อยออกได้อีก ๒ กลุ่มย่อย คือพ่อค้าส่งที่เป็นพ่อค้าทำหน้าที่ให้บริการเต็มที่ (Full-service wholesalers) และพ่อค้าส่งที่เป็นพ่อค้าทำหน้าที่ให้บริการแบบจำกัด (Limited-service wholesalers)
- ๒) กลุ่มนายหน้าและตัวแทน (Broker and agents) เป็นกลุ่มที่ไม่มีสิทธิในตัวสินค้าและมีหน้าที่จำกัด โดยนายหน้าจะทำหน้าที่ติดต่อผู้ซื้อและผู้ขายมาทำการตกลงราคา ส่วนตัวแทนทำหน้าที่เสมือนเป็นตัวแทนของผู้ซื้อ หรือผู้ขาย โดยทำการตกลงเงื่อนไขการซื้อขายเบื้องต้น
- ๓) กลุ่มสาขาและสำนักงานของผู้ผลิต (Manufacturers' sales branches and offices) คือกลุ่มที่เจ้าของสินค้าดำเนินการผลิตสินค้า แต่มีการแยกตัวเป็นสาขาเพื่อทำหน้าที่พ่อค้าส่งต่างหาก

ต่อไปนี้จะแสดงประเภทและลักษณะของธุรกิจค้าส่งในรูปของตารางแสดงการสรุปกลุ่มของการค้าส่งแต่ละประเภท<sup>๖๖</sup> ดังตารางแสดงข้างล่างนี้

<sup>๖๖</sup>ไพโรจน์ ทิพมาตร์, การขายปลีกและการขายส่ง, อ่างแก้ว, หน้า ๒๓๐-๒๓๕.

ประเภทของธุรกิจขายส่ง	ลักษณะของธุรกิจขายส่ง
<p>๑. พ่อค้าส่งที่เป็นพ่อค้า (Merchant wholesalers)</p>	<p>ผู้ประกอบการค้าส่งมีกรรมสิทธิ์ในสินค้าที่ขาย มีสิทธิในการกำหนดตราหือสินค้า</p>
<p>๑.๑ พ่อค้าส่งที่เป็นพ่อค้าให้บริการเต็มที่ (Full-service wholesalers)</p>	<p>เสนอบริการเต็มรูปแบบ เช่น ให้เครดิตการค้า บริการขนส่ง บริการเก็บรักษาสินค้าในคลังสินค้า ส่งเสริมความรู้ให้แก่พนักงานขาย ให้คำแนะนำการบริหารจัดการแก่ร้านค้าปลีก</p>
<p>๑.๑.๑ ผู้ค้าส่งทั่วไป (General Merchandise wholesalers)</p>	<p>เป็นพ่อค้าส่งที่จำหน่ายสินค้าหลายชนิดหลายผลิตภัณฑ์ โดยไม่จำกัดประเภทและไม่คำนึงว่าสินค้านั้นจะมีลักษณะเหมือนกันหรืออยู่ในสายผลิตภัณฑ์เดียวกันหรือไม่ก็ได้</p>
<p>๑.๑.๒ ผู้ค้าส่งเฉพาะหนึ่งสายผลิตภัณฑ์ (Single - line wholesalers)</p>	<p>เป็นพ่อค้าส่งที่จำหน่ายสินค้าในสายผลิตภัณฑ์เดียว แต่เป็นในเชิงลึก หมายถึง ขายสินค้าหลายอย่างหลายชนิดที่อยู่ในสายผลิตภัณฑ์เดียวกัน เช่น ธุรกิจส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องเขียน เป็นต้น</p>
<p>๑.๑.๓ ผู้ค้าส่งสินค้าเฉพาะอย่าง (Specially wholesalers)</p>	<p>เป็นพ่อค้าส่งที่จำหน่ายสินค้าส่วนใดส่วนหนึ่งของสายผลิตภัณฑ์ หมายถึงขายสินค้าเฉพาะอย่างที่ทำให้เกิดรายได้หลักของร้าน เช่น ธุรกิจขายส่งอาหารเพื่อสุขภาพ ธุรกิจขายส่งอาหารทะเลสด เป็นต้น</p>
<p>๑.๑.๔ ผู้ค้าส่งสินค้าอุตสาหกรรม (Industrial Distributors)</p>	<p>เป็นพ่อค้าส่งที่จำหน่ายสินค้าให้กับผู้ประกอบการผลิต มากกว่าจะจำหน่ายให้กับร้านค้าปลีก มีการจำหน่ายสินค้าโดยเสนอบริการหลากหลาย เช่น การเก็บรักษาสินค้า ให้เครดิต ให้บริการ การขนส่ง อาจจำหน่ายสินค้าทั่วไป หรือสินค้าเฉพาะอย่างก็ได้</p>
<p>๑.๒ พ่อค้าส่งที่เป็นพ่อค้าทำหน้าที่จำกัด (Limited-service wholesalers)</p>	<p>เป็นพ่อค้าส่งที่มีการให้บริการแก่ลูกค้าเพียงบางประการเท่านั้น หรือให้บริการน้อยกว่าผู้ค้าส่งที่ให้บริการเต็มที่</p>
<p>๑.๒.๑ ผู้ค้าส่งที่ขายสินค้าเป็นเงินสดหรือให้ชนสินค้าเอง (Cash - and - carry wholesalers)</p>	<p>ลูกค้าต้องชำระเงินสดหรือชนสินค้าไปเอง พ่อค้าส่งสามารถลดค่าใช้จ่ายในเรื่องสินเชื่อ ไม่ต้องแบกรับหนี้สูญ และค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ทำให้ขายสินค้าได้ในราคาถูกลงกว่าสินค้าที่ขายดี มีอัตราหมุนเวียนสูง เช่น ห้างแม็คโคร</p>
<p>๑.๒.๒ ผู้ค้าส่งเร่ (Truck wholesalers or truck jobbers)</p>	<p>เป็นพ่อค้าส่งที่นำสินค้าไปเร่ขาย โดยจะนำสินค้าติดตัวไปและเร่ขายให้พ่อค้าปลีกรายย่อย สามารถนำสินค้าติดตัวไปได้จำนวนน้อย ส่วนใหญ่จะขายสินค้าแล้วเก็บเป็นเงินสด หน้าที่ของพ่อค้าส่งประเภทนี้ที่สำคัญ ก็คือการขนส่งสินค้าไปถึงแหล่งของลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นร้านขายของชำ ภัตตาคาร โรงแรม</p>

<p>๑.๒.๓ ผู้ค้าส่งฝากขายสินค้า (Rack jobbers)</p> <p>๑.๒.๔ ผู้ค้าส่งในรูปแบบของสหกรณ์ผู้ผลิต (Producers' cooperatives)</p> <p>๑.๒.๕ ผู้ค้าส่งทางไปรษณีย์ (Mail - order - wholesalers)</p>	<p>สินค้าส่งประเภทนี้ ส่วนใหญ่มักจะจำหน่ายสินค้าประเภทของเด็กเล่น หนังสือ นวนิยาย อุปกรณ์ไฟฟ้า ผลิตภัณฑ์เสริมสุขภาพ ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง ร้านค้าปลีกที่เป็นลูกค้าของผู้ค้าส่งประเภทนี้ เช่น รัยขายของชำ ร้านขายยา เป็นต้น โดยผู้ค้าส่งจะนำสินค้าไปฝากขาย โดยต้องกำหนดราคาขายเอง จัดที่วางสินค้าและดูแลจัดสินค้าเอง วางแผนการจำหน่ายเอง</p> <p>ธุรกิจขายส่งประเภทนี้เกิดจากการรวมตัวกันของเกษตรกรรายย่อย โดยผู้เป็นเจ้าของฟาร์มทำการรวบรวมผลผลิต เพื่อส่งขายให้กับตลาดและร้านค้าปลีกทั่วไป ผลกำไรของสหกรณ์จะถูกจัดสรรให้กับหมู่สมาชิกตอนสิ้นปี การจำหน่ายผลผลิตของสหกรณ์จะมากหรือน้อย ขึ้นอยู่กับคุณภาพผลผลิต และชื่อเสียงของสหกรณ์เอง</p> <p>พ่อค้าจะจัดส่งรายการสินค้าหรือแค็ตตาล็อก (Catalogue) ไปยังร้านค้าปลีก โรงงานอุตสาหกรรม และธุรกิจอื่น ๆ โดยแบบฟอร์มการสั่งซื้อที่กรอกเรียบร้อยแล้วจะถูกส่งกลับมายังพ่อค้าทางไปรษณีย์ ส่วนด้านพ่อค้าส่งก็จะส่งสินค้าตามจำนวนปริมาณ ชนิด และประเภทสินค้าที่ลูกค้าต้องการ โดยอาศัยรถบรรทุกของตนเอง หรือใช้บริการขนส่งของบริษัทอื่น</p>
<p>๒. นายหน้าและตัวแทน (Broker and agents)</p> <p>๒.๑ นายหน้า (Brokers)</p> <p>๒.๒ ตัวแทน (Agents)</p> <p>๒.๒.๑ ตัวแทนผู้ผลิต (Manufacturers' agents)</p>	<p>นายหน้าและตัวแทนไม่มีกรรมสิทธิ์ในสินค้า มีหน้าที่หลักคืออำนวยความสะดวกในการซื้อขาย ได้รับรายได้หรือผลตอบแทนในรูปแบบของค่านายหน้าหรือคอมมิสชัน (Commission) จากยอดขาย มีความสามารถเชี่ยวชาญในการจำหน่ายสินค้าประเภทที่คุ้นเคยขายอยู่เป็นประจำ</p> <p>เป็นตัวแทนอิสระที่ทำการค้าส่ง โดยนำผู้ซื้อหรือผู้ขายมาพบกัน ให้ความช่วยเหลือ ให้คำแนะนำในด้านการเจรจาตกลงซื้อขาย แต่ไม่มีสิทธิ์เข้าไปจัดการเรื่องสินค้า ไม่มีอำนาจในการให้สินเชื่อ ไม่เก็บสินค้าไว้ในครอบครอง เช่น นายหน้าจำหน่ายอาหาร นายหน้าขายอสังหาริมทรัพย์ นายหน้าขายประกัน</p> <p>ทำหน้าที่เป็นตัวแทนให้แก่ผู้ซื้อ หรือผู้ขาย มีความรับผิดชอบในสินค้ามากกว่านายหน้า</p> <p>ตัวแทนของผู้ผลิต ทำหน้าที่เป็นคนกลางค้าส่ง ในการขายผลผลิตของผู้ผลิตภายในท้องถิ่น หรือภูมิภาคที่กำหนด ตัวแทนผู้ผลิตจะถูกจำกัดสิทธิ์ในเรื่องของการขาย เพราะผู้ผลิตต่างก็กำหนดเงื่อนไขต่าง ๆ ของตนขึ้นมาแล้ว เช่น ผู้ผลิตจะกำหนดราคา การบริการขนส่ง การรับประกันและอัตราค่านายหน้า ส่วนสินค้าที่นิยมใช้ตัวแทนผู้ผลิต ได้แก่ เพอร์นิเจอร์ สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่แล้วตัวแทนผู้ผลิตจะเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ที่ผู้ผลิตว่าจ้างให้ทำการขายในเขตหรือภูมิภาคที่ตนไม่สามารถทำการขายได้ทั่วถึง</p>

<p>๒.๒.๒ ตัวแทนขาย (Selling agents)</p> <p>๒.๒.๓ ตัวแทนซื้อ (Purchasing agents)</p> <p>๒.๓.๔ พ่อค้า นายหน้า (Commission merchants)</p>	<p>เมื่อผู้ผลิตไม่มีความสามารถในการขาย หรือไม่สนใจที่จะประกอบธุรกิจ จำหน่ายสินค้าของตนเอง จึงต้องพึ่งพาตัวแทนขายซึ่งเปรียบเสมือน ผู้รับผิดชอบงานตลาดทั้งหมดของผู้ผลิต โดยทั่วไปจะมีอำนาจในการตั้งราคา การออกแบบผลิตภัณฑ์ กำหนดเงื่อนไขการซื้อขาย ทำการจัดแสดงสินค้า การ โฆษณา ผู้ผลิตที่นิยมใช้ตัวแทนขาย เช่น อุตสาหกรรมเสื้อผ้า อุตสาหกรรมการ ผลิตเครื่องจักร อุตสาหกรรมเคมี อุตสาหกรรมโลหะหนัก เป็นต้น</p> <p>ทำหน้าที่เป็นตัวแทนซื้อให้กับผู้ซื้อ โดยอาศัยความสัมพันธ์กับผู้ซื้อในระยะยาว ทำให้เกิดความมั่นใจในการทำธุรกิจระหว่างกัน ตัวแทนซื้อจะทำหน้าที่ตรวจสอบ ตรวจสอบ เช็คสินค้า ดูแลคลังสินค้า ขนส่งสินค้า ไปสู่มือผู้ซื้อ รวมไปถึงการให้ ข้อมูลทางการตลาด ช่วยให้ลูกค้าได้สินค้าที่มีคุณภาพดีที่สุดใน และมีราคา ยุติธรรม</p> <p>คนกลางประเภทนี้ทำหน้าที่รับฝากสินค้าจากเจ้าของมาเก็บรักษาไว้ แล้ว นำเอาออกมาขายอีกทอดหนึ่ง ส่วนใหญ่เป็นสินค้าเกษตรจากฟาร์ม ซึ่ง เกษตรกรไม่ต้องการขายให้ผู้ค้าส่งในรูปของสหกรณ์การผลิต พ่อค้านายหน้า นี้มีบรรทุกของตนเองและจะนำสินค้าไปส่งที่ตลาดกลางการเกษตร โดยขาย สินค้าในราคาที่ดีที่สุด และให้ผู้ผลิตจ่ายค่าใช้จ่ายรวมถึงค่านายหน้าที่ เหมาะสมและยุติธรรม</p>
<p>๓. สาขาและสำนักงานของ ผู้ผลิตหรือร้านค้าปลีก (Manufacturers' and retailers' branches and offices)</p> <p>๓.๑ สำนักงานและสาขา ขาย (Sales branches and offices)</p> <p>๓.๒ สำนักงานซื้อ (Purchasing offices)</p>	<p>เป็นธุรกิจขายส่งที่ผู้ผลิตจัดตั้งสาขา หรือสำนักงานขึ้นมาเอง หรือผู้ค้าปลีก รวมตัวกันจัดตั้งสาขาหรือสำนักงาน เพื่อทำการต่อรองกับผู้ผลิตสำหรับการ บริหารงานนั้น สาขาและสำนักงานที่ตั้งขึ้นจะมีความเป็นอิสระในการบริหาร จัดการน้อยกว่าพ่อค้าส่งทั่วไป</p> <p>เป็นสาขาหรือสำนักงานขายของผู้ผลิต มีหน้าที่จัดการคลังสินค้า ทำหน้าที่ขาย ส่งเสริมการตลาด สาขาขายจะดูแลคลังสินค้า โดยทั่วไปจะเป็นสินค้าประเภท รถยนต์ เครื่องจักร ผลิตภัณฑ์โลหะ สำนักงานขายจะไม่ดูแลคลังหรือสต็อกสินค้า นอกนั้นประกอบหน้าที่คล้ายกัน โดยสินค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้าอุปโภคบริโภค</p> <p>มีหน้าที่คล้ายคลึงกับตัวแทนหรือนายหน้าที่กล่าวไปแล้วข้างต้น แต่สำนักงาน ซื้อเป็นธุรกิจคนกลางที่จัดตั้งขึ้นมาจากผู้ค้าปลีกหลาย ๆ ราย รวมกันตั้งขึ้น เพื่อเป็นตัวแทนซื้อสินค้าจากผู้ผลิตรายใหญ่ โดยจะได้รับเงื่อนไขราคาพิเศษ มี อำนาจต่อรองและซื้อในปริมาณมาก ซึ่งสำนักงานซื้อนี้ก็อีกทางเลือกหนึ่ง ของความอยู่รอดของธุรกิจค้าปลีก เจ้าของคนเดียว หรือโซ่หน่วยขนาดเล็กที่ กำลังจะสูญหายไปจากตลาด ด้วยขาดอำนาจต่อรอง และด้อยในเชิงการ แข่งขันธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่</p>

## บทที่ ๓

### หลักพุทธธรรมที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจขายส่ง

พระพุทธศาสนาแสดงตัวเด่นขึ้นมาในฐานะศาสนาแห่งปัญญา มีปรัชญาการเอาชนะปัญหาตั้งแต่ปัญหาขั้นพื้นฐานทั่วไป ตลอดจนปัญหาใหญ่ของชีวิตอย่างเป็นระบบและมีเหตุผล อุดมการณ์หลักของการเผยแผ่ศาสนา มีเป้าหมายเพื่ออำนวยประโยชน์สุขให้แก่สังคมส่วนรวม เห็นได้จากพระพุทธพจน์เมื่อคราวที่ทรงส่งสมณทูตพุทธสาวกชุดแรกไปประกาศพระพุทธศาสนา ว่า "พวกเธอจงจรจาริกไปเพื่ออำนวยประโยชน์เกื้อกูลและความสุขแก่พหุชน เพื่ออนุเคราะห์ชาวโลก เพื่อประโยชน์สุขของทวยเทวดาและหมู่มนุษย์"<sup>๑</sup> แม้ว่าหลายคนจะมองว่าพระพุทธศาสนาเป็นศาสนาที่มีแนวคำสอนที่เกี่ยวกับความจริง (Realistic) โดยเฉพาะความจริงขั้นปรมาตถ์ (Ultimate truth) และเน้นการปฏิบัติอย่างเคร่งครัดชัดเจนเป็นหลัก (Practicism) เช่นเดียวกับวิถีชีวิตพรหมจรรย์ของพระภิกษุซึ่งดูเหมือนจะห่างไกลจากวิถีชีวิตทั่วไปของคนในสังคม แต่ความจริงแล้วพระพุทธศาสนาไม่ได้แยกขาดจากสังคมแต่ประการใด กลับมีปฏิสัมพันธ์ในเชิงเกื้อกูลกับสังคมมาโดยตลอด ก็ในเมื่อพระพุทธศาสนาอุบัติขึ้นมาเพื่ออำนวยประโยชน์สุขแก่สังคมแล้ว เหตุไฉนจึงถูกมองว่าแยกตัวโดดเดี่ยวออกจากสังคม ทั้งที่จำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยสังคมในการอุปถัมภ์ค้ำจุน (patronage) ชีวิตพรหมจรรย์ของตนให้ดำเนินต่อไปได้อย่างไม่ฝืดเคือง สิ่งที่พอมองเห็นได้ คือเมื่อพระภิกษุได้รับการอุปถัมภ์ด้วยวัตถุทานจากชาวบ้านแล้ว ท่านก็ตอบแทนอุปการะของชาวบ้านด้วยธรรมทาน การเกื้อกูลกันในลักษณะน้ำใจต่างตอบแทน ต่างเรื่องต่างกิจกรรมระหว่างบรรพชิตและคฤหัสถ์นี้ได้ดำเนินสืบเนื่องต่อมาจนถึงปัจจุบัน และช่วยยึดโยงสัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคลสองกลุ่มไว้อย่างกลมเกลียวเหนียวแน่น

ดังนั้น ปฏิสัมพันธ์ในเชิงเกื้อกูลระหว่างพระพุทธศาสนากับสังคมชาวบ้านจึงไม่อาจแยกขาดจากกันได้ แม้ในกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการดำรงชีวิตอย่างการประกอบธุรกิจ พระพุทธศาสนาก็ไม่ได้ข้ามเลยแต่ประการใด แต่เห็นว่าเป็นรูปแบบการดำรงชีวิตรูปแบบหนึ่งที่มีความสำคัญมาก และยืนยันว่าการดำเนินชีวิตของมนุษย์ ตลอดจนพระพุทธานุศาสนายังต้องพึ่งพาอาศัยระบบธุรกิจหล่อเลี้ยงชีวิต ดังพุทธพจน์ว่า สัตว์ทั้งมวลล้วนดำรงชีพด้วยอาหาร (สพฺเพ สตุตา อาหารภูจิติกา) ซึ่งชี้ให้เห็นถึงความเกี่ยวเนื่องระหว่างพุทธศาสนากับระบบธุรกิจอย่างไม่ต้องสงสัย เพราะมีการ

<sup>๑</sup> วิ. มหา. ๔/๓๒/๓๙.



กล่าวถึงการใช้สอยปัจจัยหลักอย่างหนึ่งในบรรดาปัจจัย ๔ ว่ามีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตอย่างไร ไม่อาจขาดได้

แน่นอนว่าการบริโภคใช้สอยปัจจัย ๔ อย่างใดอย่างหนึ่ง ย่อมจัดอยู่ในหน่วยหนึ่งของธุรกิจ เพราะเมื่อใดก็ตามที่กล่าวถึงปัจจัย ๔ ก็ย่อมเกี่ยวข้องกับกระบวนการทางธุรกิจ (Business process) ว่าโดยหลักได้แก่ การผลิต (อาหารได้จากการผลิตขึ้นเอง หรือได้มาจากการแลกเปลี่ยนโดยอาศัยสื่อกลางมีเงิน เป็นต้น) และการบริโภคอาหารที่ผ่านการผลิตแล้วนั้น

อนึ่ง หากกล่าวถึงทัศนะของพระพุทธศาสนาในแง่ที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจหรือธุรกิจแล้ว ก็เห็นได้ว่าพระพุทธศาสนาแสดงท่าทีที่ให้ความสำคัญต่อเรื่องดังกล่าวอยู่ไม่น้อย โดยเฉพาะในระดับชาวบ้านซึ่งยังต้องดำเนินชีวิตอยู่ภายใต้การพึ่งพาระบบเศรษฐกิจ เนื่องจากมีวิถีชีวิตเนื่องอาศัยปัจจัย ๔ เพื่อใช้ในการสืบทอดหล่อเลี้ยงชีวิต หรือเป็นเครื่องอำนวยความสะดวกในการดำรงชีพของมนุษย์ ให้มีชีวิตสะดวกสบาย ไม่ต้องเป็นอยู่อย่างฝืดเคืองแร้นแค้น

ดังที่ได้กล่าวมาแล้วว่า พระพุทธศาสนาเกิดขึ้นมาก็เพื่อประโยชน์แก่สังคม แต่ก็ต้องอิงอาศัยสังคมอยู่ โดยที่ต่างฝ่ายก็แสดงน้ำใจต่างตอบแทนซึ่งกันและกัน สังคมอุปถัมภ์พระพุทธศาสนาด้วยการถวายปัจจัยฝ่ายวัตถุ (วัตถุทาน) แก่พระสงฆ์ พระสงฆ์ก็ให้ธรรมะหรือธรรมทานเป็นการตอบแทนอุปการะของสังคม แต่ก็ไม่ได้สอนเฉพาะโลกุตระธรรมเพื่อให้พ้นทุกข์ปลดปล่อยเท่านั้น หากยังเสนอทางเลือกที่เหมาะสมกับผู้ที่ยังไม่พร้อมสำหรับการดำเนินวิถีชีวิตในขั้นสูงอย่างนั้นด้วย คือการแนะนำแนวทางชีวิตที่ดั่งงามให้ เพื่อให้เขามีความสุขในขั้นที่เขาสามารถกระทำได้ หรือเหมาะสมกับวิถีชีวิตของเขา เช่น สอนหลักความดี ๓ ชั้น เริ่มจากขั้นต่ำไปถึงขั้นสูง คือเริ่มต้นจากทาน ไต่ขึ้นไปสู่ศีล และพัฒนาไปให้ถึงภาวนา

ในส่วนของ การประกอบธุรกิจ พระพุทธศาสนาได้เสนอหลักเกณฑ์ในการผลิต การบริโภค ไม่ให้เกิดโทษด้วยหลักพุทธธรรมที่มีความเกี่ยวข้องสอดคล้องกับธุรกิจหลายประการ เป็นต้นว่า หลักการสร้าง ความมั่งคั่งทางธุรกิจ วิธีการแสวงหาปัจจัย หลักการใช้สอย จัดสรรและแบ่งปันทรัพย์ นั้นย่อมแสดงว่าหลักธรรมทางพระพุทธศาสนา ไม่ได้อยู่ไกลตัวมนุษย์จนปฏิบัติตามไม่ได้ หรือประยุกต์ใช้กับชีวิตประจำวันของมนุษย์ไม่ได้ หากแต่แทรกผสมอยู่กับวิถีชีวิตของมนุษย์อย่างเหมาะสมกลมกลืนอยู่เสมอ และสามารถประยุกต์เข้ากับการประกอบธุรกิจอย่างสอดคล้องด้วย หากนักธุรกิจมองเห็นคุณค่าแล้วนำมาประพฤติปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง

การนำหลักพระพุทธศาสนาไปประยุกต์ใช้ในการประกอบธุรกิจไม่ว่าในกรณีใด ๆ ก็ตาม จำเป็นต้องศึกษาให้เข้าใจในหลักการเบื้องต้น (บริยัติ) แล้วนำไปลงมือปฏิบัติให้สอดคล้องกับหลักการที่ได้ศึกษานั้น (ปฏิบัติ) เมื่อส่วนพื้นฐานกับส่วนกลางมีความสอดคล้องกันอย่างถูกส่วน

ผลสำเร็จที่จับได้ (ปฏิเวธ) ก็ย่อมมีความสอดคล้อง เป็นไปตามวัตถุประสงค์ แต่สิ่งที่นักธุรกิจขายส่งที่ดีพึงเตรียมการให้พร้อม ก็คือต้องรู้จักข้อดี ข้อเสีย จุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weaknesses) จุดเด่น จุดด้อยของการประกอบธุรกิจขายส่ง ซึ่งอาจประสบกับความไม่แน่นอนทางธุรกิจได้ทุกเมื่อ จึงต้องรู้จักจ่ายฝ่ายที่ช่วยส่งเสริมให้ธุรกิจขายส่งมีความเจริญก้าวหน้า ประสพกับภาวะที่พึงประสงค์ (อัสสาทะ) กับปัจจัยฝ่ายทำลายที่ส่งผลให้ธุรกิจประสบกับความเสียหาย (อาทินวะ) เมื่อรู้ถึงปัจจัยทั้งสองด้านเป็นอย่างดีแล้ว จะต้องรู้จักจัดการกับด้านที่เป็นฝ่ายเจริญด้วยการผลักดันให้มีความเจริญยิ่งขึ้นไป แล้วจัดการแก้ไขส่วนที่เป็นปัญหาให้หมดไป (นิสสรณะ) โดยอาศัยหลักพุทธธรรมที่จะกล่าวต่อไปข้างหน้าเป็นเครื่องมือในการสนับสนุน ผลักดันให้มีความเจริญก้าวหน้า และแก้ไขให้ปลอดปัญหา เพราะเมื่อนักธุรกิจขายส่งประกอบธุรกิจโดยอาศัยหลักพุทธธรรมอันสอดคล้องกับธุรกิจของตนคอยกำกับอย่างเหมาะสมแล้ว ธุรกิจขายส่งย่อมมีความมั่นคงและประสบผลสำเร็จได้อย่างน่าพอใจแน่นอน

### ๓.๑ หลักพุทธธรรมสำหรับสร้างความเจริญก้าวหน้าให้ธุรกิจขายส่ง

กล่าวได้ว่า การประกอบธุรกิจไม่ว่าประเภทใด ย่อมต้องการความเจริญก้าวหน้าในการประกอบธุรกิจ หรือที่เรียกว่าต้องการได้ผลกำไรสูงสุด (Maximum profit) จึงต่างพากันแสวงหาวิธีการ แนวนโยบายที่จะทำให้ธุรกิจของตนมีอัตราการขยายเติบโตในระดับสูง นำมาซึ่งผลกำไรที่สามารถสร้างความมั่งคั่งร่ำรวย (Wealth) ให้แก่ผู้ประกอบการ (Entrepreneurs) มีนโยบายในการบริหารจัดการ มีกลยุทธ์ (Strategy) ทางการตลาด และมีปัจจัยการผลิต (Production factors) ที่มีประสิทธิภาพ ผู้ประกอบธุรกิจทั้งหลาย ดำเนินธุรกิจไปตามกรอบเหล่านี้ เพื่อหวังชิงความได้เปรียบในระบบการแข่งขัน สามารถทำกำไรในอัตราที่สูง (High margin) ได้สมำเสมอ

นอกจากองค์ประกอบที่เป็นปัจจัยแห่งความเจริญก้าวหน้าของการประกอบธุรกิจดังที่กล่าวมาทั้งหมดแล้วนั้น หลักพุทธธรรมก็เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ทั้งยังช่วยลดปัญหาอันเกิดจากปัจจัยฝ่ายปฏิบัติที่เป็นอุปสรรคต่อความเจริญก้าวหน้าของธุรกิจหลายประการ ไม่ว่าจะเป็นปัจจัยซึ่งเกิดจากภายนอก หรือที่เกิดจากภายในก็ตาม เนื่องจากว่าหลักพุทธธรรมเป็นเสมือนพื้นฐานที่ช่วยรองรับและเป็นพลังขับเคลื่อน (Dynamic) อย่างสำคัญ ในการผลักดันสนับสนุนให้ผู้ประกอบธุรกิจสามารถประคับประคองธุรกิจของตนให้ดำเนินต่อไปในเวทีการค้าได้อย่างเข้มแข็ง ทั้งยังเป็นปัจจัยฝ่ายเสริมสนับสนุนให้ธุรกิจมีความเจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้นไป หลักพุทธธรรมที่สามารถใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจขายส่งให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผล มีดังนี้ คือ

### ๓.๑.๑ ปาปนิกรกรรม

ปาปนิกรกรรม หรือ ปาปนิกรังคะ (หลักของพ่อค้า องค์คุณของพ่อค้าที่ดี) เป็นธรรมสำหรับผู้ประกอบธุรกิจโดยตรง ปรากฏอยู่ในปาปนิกรสูตร<sup>๒</sup> คือสูตรที่ว่าด้วยหลักการสร้างรายได้ของผู้เป็นพ่อค้า นักธุรกิจ หรือนักการตลาด ซึ่งเริ่มต้นด้วยการลงทุนจากวัสดุที่มีมูลค่าน้อย แล้วค่อยคืบขยายการขายออกไปในมูลค่าที่สูงขึ้นเป็นลำดับ คือจากตลาดระดับเล็กที่สุด ไปจนถึงระดับใหญ่ที่สุด เราจะสามารถเห็นแนวคิดทางการตลาดในสูตรนี้อย่างชัดเจน เพราะแสดงออกถึงการมองเห็นช่องทางในการขาย แนวนโยบายทางการตลาดที่ชาญฉลาดของพ่อค้า เข้าทำนองว่า “รู้ใจผู้ซื้อ รู้ความต้องการของตลาด” นั่นเอง

ปาปนิกรกรรม หรือปาปนิกรังคะ ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่พึงประสงค์ของนักธุรกิจขายส่ง และเป็นเครื่องมือที่ช่วยส่งเสริมให้การประกอบธุรกิจขายส่งประสบผลสำเร็จนั้น ประกอบไปด้วย

๑. จักขุมา หมายถึง มีตาดี หรือมีสายตาแหลมคม นักธุรกิจขายส่งที่จะประสบผลสำเร็จได้ จะต้องมียุทธศาสตร์ (Vision) ทางการตลาดกว้างไกล รู้จักชนิดสินค้า เชี่ยวชาญในการแยกแยะ จำแนกแจกจ่ายสินค้า (Distribution) ไปยังผู้บริโภค สามารถคำนวณราคา กะตุน เก็งกำไรได้ อย่างถูกต้องแม่นยำ คือรู้ว่าต้นทุนผลิตเท่านี้ รับมาจากผู้ผลิตในราคานี้ เมื่อขายไปในราคานี้ก็จะได้กำไรเท่านี้เท่านี้ และรู้วิธีตั้งราคา (Pricing method) อย่างได้เปรียบ นักธุรกิจขายส่งที่มีสายตาทางการค้าเฉียบคมเช่นนี้ ย่อมจะทำให้ธุรกิจก้าวหน้าในระยะเวลาอันรวดเร็วได้ไม่ยาก

๒. วิจูโร หมายถึง มีความชัดเจนธุรกิจ นักธุรกิจขายส่ง ต้องมีความถนัดชัดเจนในเชิงธุรกิจหรือมีหัวทางการค้า รู้แหล่งซื้อแหล่งขาย รู้ความเคลื่อนไหว ความต้องการของตลาด รู้ช่องทางการจำหน่าย (Channel of distribution) และสามารถวางแผนการจำหน่าย (Distribution planning) รวมถึงการกระจายสินค้าได้อย่างถูกต้อง สามารถอ่านความต้องการของผู้บริโภคอย่างทะลุปรุโปร่ง เชี่ยวชาญในการจัดซื้อจัดจำหน่าย รู้วิธีเอาใจลูกค้า และเอาใจใส่ให้บริการลูกค้าจนเป็นที่ประทับใจได้เป็นอย่างดี

๓. นิสสยสัมปันโน หมายถึง มีความพร้อมด้วยแหล่งทุนเป็นที่อาศัย นักธุรกิจขายส่งต้องมีแหล่งทุนที่พร้อมสำหรับพึ่งพาอาศัยได้ หรือมีแหล่งทุนรองรับ กล่าวคือเป็นที่เชื่อถือไว้วางใจในหมู่แหล่งทุนใหญ่ ๆ สามารถหาเงินมาลงทุนหรือดำเนินกิจการโดยง่าย สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ตลาดได้เป็นอย่างดี ผู้ประกอบธุรกิจขายส่งจะต้องจัดหาเงินทุน (Capital) จากแหล่งเงินทุน (Sources of fund) โดยเฉพาะแหล่งเงินทุนภายนอก (External sources) มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ โดยจะต้องรู้จักวางแผนและการบริหารจัดการที่ดี เพื่อให้ได้รับผลตอบแทนคุ้มค่ากับการ

<sup>๒</sup> อ.ต.ก. ๒๐/๔๕๙/๑๔๖-๑๔๗.

ลงทุน อีกทั้งเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ (Credit) ให้แก่สถาบันทางการเงินอันเป็นแหล่งเงินทุนทั้งหลาย ถ้านักธุรกิจขายส่งสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่แหล่งทุนใหญ่ ๆ ได้ ก็สามารถหาเงินมาลงทุนหรือดำเนินกิจการได้โดยง่าย

พระพุทธเจ้าตรัสว่า นักธุรกิจที่ประกอบด้วยคุณสมบัติทั้ง ๓ ประการนี้อย่างครบถ้วนย่อมมีโภคทรัพย์มากมายมหาศาลชั่วเวลาไม่นานเลย นักธุรกิจคนใดปฏิบัติตามธรรมหมวดนี้ได้อย่างจริงจังแล้ว ย่อมสามารถตีทะยานฐานะทางธุรกิจของตนให้อยู่ในจุดที่เรียกได้ว่าเป็นนักธุรกิจแนวหน้าที่ประสบผลสำเร็จในการประกอบธุรกิจในระดับสูงได้อย่างสง่างาม

อุทาหรณ์ของการใช้หลักธรรมทั้ง ๓ ประการนี้ในการประกอบธุรกิจ เห็นได้จากเรื่องของเศรษฐีหนุ่มคนหนึ่งที่มาของทางสร้างเงิน สร้างงาน สร้างรายได้จากหนูดายตัวเดียว เพราะฉลาดจัดการกับหนูดายนั้น ด้วยการแปรสภาพของหนูดายให้เป็นทรัพย์มากมายมหาศาลได้<sup>๓</sup> เรื่องมีอยู่ว่าเมื่อครั้งที่พระโพธิสัตว์เสวยชาติเป็นจลลกเศรษฐี ท่านเป็นผู้มีปัญญาเฉลียวฉลาด คาดการณ์ได้ยาวไกล เป็นนักคิดที่ชาวเมืองยอมรับนับถือ ระหว่างที่กำลังเดินไปเฝ้าพระราชสาวยตาก็กแลเห็นหนูดายตัวหนึ่งจึงพูดเป็นนัยว่า ถ้าใครเก็บหนูดายนี้ไปจักได้เป็นเศรษฐีแน่แท้ คนยากไร้นายหนึ่งชื่อจุกันเตวาลิกเข้าใจความหมายของเศรษฐี จึงคิดเห็นช่องทางการตลาดด้วยการเอาไปขายที่บ้านที่เลี้ยงแมว ได้เงินมานิดหน่อย เขาวางแผนทางการตลาดต่อด้วยการนำเงินจำนวนนั้นไปซื้อน้ำอ้อยมาต้มกับน้ำทำน้ำหวานได้ ๑ หม้อ แล้วไปนั่งขายอยู่บริเวณทางที่คนสัญจรไปมา คนที่กลับมาจากเก็บดอกไม้ป่า รู้สึกกระหายน้ำเป็นกำลัง พอเดินผ่านมาเห็นเข้า จึงเอาดอกไม้แกลกน้ำหวานดื่มแก้กระหาย เขาก็บริการด้วยน้ำใจไมตรีเป็นที่ประทับใจของคนเก็บดอกไม้อย่างยิ่ง

จากนั้น เขาก็เอาน้ำหวานไปขายที่เวทาลัย ได้เงินเพิ่มขึ้นอีกส่วนหนึ่ง และก็ทำในลักษณะเดียวกันนี้มาอย่างต่อเนื่อง อยู่มาวันหนึ่ง เกิดลมพายุพัดแรง ทำให้ต้นไม้และกิ่งไม้ในอุทยานหักโค่นกองเกลื่อนเป็นจำนวนมาก เขาเล็งเห็นช่องทางสร้างเงินอีกจึงเข้าไปหาคนดูแลสวนแล้วรับอาสาขนกิ่งไม้ที่หักนั้นไปทิ้ง เขาเริ่มแนวคิดมุ่งการตลาด (The marketing concept) ด้วยการเอาน้ำหวานไปแจกเด็กที่เล่นอยู่ในสนามเด็กเล่น แล้วขอแรงให้ขนกิ่งไม้ออกมากองข้างนอก จากนั้นก็ทอนกิ่งไม้เป็นฟืน ด้วยความฉลาดในการมองเห็นความต้องการของผู้บริโภค เขาก็เอาฟืนไปขายให้ช่างปั้นหม้อที่กำลังต้องการฟืนสำหรับเผาหม้อดินอยู่พอดี

เขาใช้วิธีต่อยอดกำไรไปที่ละน้อยจนได้เงินเพิ่มมากขึ้น แล้วเอาเงินไปซื้อน้ำตาลมาต้มเป็นน้ำหวานบรรจุใส่โองไว้ พอรู้ว่ามีพวกคนเกี่ยวหญ้า ๕๐๐ คน เดินผ่านเส้นทางหนึ่งเป็นประจำ

<sup>๓</sup> ขุ.ชา.อ. ๑/๒๑๗-๒๒๐.

จึงผูกไมตรี โดยเอาน้ำหวานแจกจ่ายให้ดื่มเปล่า ๆ ทำให้พวกคนเกี่ยวหญ้าเหล่านั้นซาบซึ่งน้ำใจ จึงออกปากรับรองว่ายินดีช่วยเหลือเขาอย่างเต็มที่หากมีธุระให้ช่วย

ต่อมาเขาก็ได้สร้างสัมพันธไมตรีกับพ่อค้าทั้งทางบกและทางน้ำเพื่อขยายช่องทางดำเนินธุรกิจ วันหนึ่งก็ไปเสาะแสวงหาช่องทางการค้า โดยสืบถามพ่อค้าที่ประกอบอาชีพทางบกแล้วได้รับคำแนะนำว่าจะมีพ่อค้าม้า ๕๐๐ คนมาขายม้าที่เมืองนี้ เขาจึงไปขอหญ้ากับคนเกี่ยวหญ้าโดยขอสัถยานันต์ญากับพวกเขาว่าถ้าตนยังไม่ได้ขายหญ้าก็อย่าเพิ่งขายตัดหน้ากัน เมื่อเขาได้หอบหญ้ามาเปล่า ๆ ก็เอาไปขายให้พ่อค้าม้าได้เงินมาจำนวนหนึ่ง แล้วสอบถามพ่อค้าม้าถึงทิศทางการค้าอีก พ่อค้าม้าจึงบอกจุดที่พ่อค้าสำเภาเอาเรือบรรทุกสินค้ามาจอดเพื่อลงสินค้า

เขาสร้างความน่าเชื่อถือทางการค้า ด้วยการจ้างคนห้อมล้อมและเช่ารถมาขี่เพื่อแสดงให้พ่อค้าสำเภาเห็นว่าตนเป็นคนภูมิฐาน มีบริวารมาก จากนั้นก็ถอดแหวนจํานำพ่อค้าสำเภาไว้แล้วทำการตกลงว่าจะมหาซื้อสินค้าทั้งหมด พ่อค้า ๑๐๐ คนที่ตลาดค้าปลีกมาขอซื้อสินค้าก็ถูกปฏิเสธเพราะนายจุฬินเตวาลิกจํานำไว้แล้ว พวกพ่อค้าทั้งหลายจึงวางเงินคนละพันเพื่อขอร่วมหุ้นในสินค้า พร้อมกับให้อีกคนละพันเพื่อให้เขาปล่อยหุ้น เมื่อทุกอย่างเป็นไปตามกลยุทธ์ทางธุรกิจที่วางไว้ เขาก็ตกลงรับเงื่อนไขทั้งหมดนั้นด้วยความยินดี ข้อตกลงทางการค้าจึงเป็นไปด้วยความยินดีและสร้างความพึงพอใจให้แก่ทุกฝ่าย

จากการค้าขายครั้งนี้ทำให้เขาร่ำรวยขึ้นมาทันตาเห็น ผันสถานะจากพ่อค้าธรรมดาให้กลายเป็นเศรษฐีได้ในเวลาไม่ช้านาน แม้จะร่ำรวยแล้วเขาก็มิได้ลืมบุญคุณของเศรษฐีผู้เป็นต้นคิดและสร้างแรงบันดาลใจให้แก่ตนจนประสบผลสำเร็จในธุรกิจ จึงแสดงความกตัญญูทเวที่เพื่อบูชาคุณความดีของเศรษฐีที่ให้แนวทางสร้างความร่ำรวย ด้วยการมอบเงินจำนวนมากให้พร้อมกับเล่าเรื่องราวให้เศรษฐีฟังตั้งแต่ต้น เศรษฐีมีความชื่นชมในความขยันหมั่นเพียรและความฉลาดในการสร้างฐานะของเขา จึงยกลูกสาวให้พร้อมกับเงินขยายทุนอีกจำนวนหนึ่ง เมื่อเศรษฐีถึงแก่กรรมเขาก็ได้สืบทอดตำแหน่งเศรษฐีแทน

นิทานเรื่องนี้ น่าจะเป็นอุทาหรณ์ของการใช้หลักปาปนิกรรมอย่างครบถ้วนได้เป็นอย่างดี เพราะชี้ให้เห็นว่านอกจากการเป็นนักธุรกิจที่มีวิธีการทางการตลาดอันชาญฉลาดแล้ว การมีคุณธรรมคือความซื่อสัตย์สุจริต และความกตัญญูทเวที่ที่ช่วยส่งเสริมให้เขาประสบผลสำเร็จได้อย่างงดงาม ผลตอบแทนทั้งหมดที่เขาได้รับ เกิดจากการสร้างมิตรภาพอันดีต่อผู้อื่น รวมถึงความมีพฤติกรรมที่สร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ผู้อื่นได้เห็นประจักษ์ ทำให้เขาได้รับความไว้วางใจจากบรรดาแหล่งเงินทุน ซึ่งเป็นแรงสนับสนุนให้เขาประสบผลสำเร็จในการประกอบธุรกิจเป็นอย่างดี

ผู้ที่ประกอบธุรกิจขายส่ง ในฐานะพ่อค้าคนกลาง (Merchant middleman) ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าไปด้วยวัตถุประสงค์ที่หลากหลาย เช่น เพื่อขายต่อ หรือเพื่อใช้ในสถาบันธุรกิจ ในโรงงานอุตสาหกรรม ในการธุรกิจเชิงพาณิชย์ จำหน่ายให้แก่ผู้ค้าปลีกหรือผู้ใช้สินค้าที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน รวมถึงจำหน่ายให้แก่ผู้ค้าส่งรายอื่นๆ จำเป็นต้องมีคุณสมบัติตามหลักป้าปณิกรรมทั้ง ๓ ประการอย่างครบถ้วน การประกอบธุรกิจจึงจะมีความสำเร็จในระดับสูงสุดได้ในระยะเวลาไม่นาน เหมือนกับเศรษฐกิจที่เริ่มต้นทำธุรกิจด้วยต้นทุนเล็กน้อยเพียงคนเดียว แต่เปี่ยมไปด้วยทักษะทางการค้า มีสายตากว้างไกลฉลาดจัดเจนในเชิงธุรกิจ และสามารถหาแหล่งทุนใหญ่ ๆ เพื่อขยายกำไรให้เพิ่มพูนได้ในปริมาณมากดังกล่าวมาแล้วนั่นเอง

### ๓.๑.๒ วิทยุธรรมมีกัตถสังวัตตนิกรธรรม ๔

วิทยุธรรมมีกัตถสังวัตตนิกรธรรม หมายถึง ธรรมที่เป็นไปเพื่อประโยชน์ในปัจจุบัน หรือหลักธรรมที่อำนวยความสะดวกขั้นต้นแก่ชีวิต หากกล่าวโดยพื้นฐานทั่วไป เป้าหมายหนึ่งของการประกอบธุรกิจขายส่งก็เพื่อความเป็นอยู่ที่ดี (Well-being) มีชีวิตที่สมบูรณ์ในปัจจุบันนี้เอง เมื่อกล่าวในช่วงใกล้ที่สุดคือการได้รับประโยชน์จากการประกอบธุรกิจในทันที โดยที่เมื่อตนทำการขายสินค้า ประโยชน์ที่ได้ในทันทีก็คือกำไรที่เป็นส่วนต่างข้างเพิ่ม เมื่อขายสินค้าในปริมาณมากอย่างต่อเนื่อง ผลกำไรก็ย่อมได้มากอย่างต่อเนื่องเช่นกัน ผลลัพธ์ที่ตามมาคือความมั่งคั่งร่ำรวยในปัจจุบันนั่นเอง แต่การจะได้รับความมั่งคั่งร่ำรวยเช่นนั้นได้ จำเป็นต้องสร้างพื้นฐานไว้ก่อน โดยอาศัยหลักวิทยุธรรมมีกัตถสังวัตตนิกรธรรม<sup>๔</sup> ซึ่งประกอบด้วย

๑) อุฏฐานสัมปทา หมายถึง ความถึงพร้อมด้วยความหมั่น คือ มีความขยันเป็นคุณสมบัติเฉพาะตัว ผู้ประกอบธุรกิจขายส่งต้องมีความขยันหมั่นเพียรในการปฏิบัติหน้าที่การงานอันสุจริตเป็นพื้นฐาน มีทักษะในการบริหารจัดการด้านธุรกิจ รู้จักใช้ปัญญาสอดส่อง ตรวจสอบ หาอุบายวิธีที่จะทำให้กิจกรรมทางธุรกิจดำเนินไปด้วยดี ได้ผลเป็นที่น่าพึงพอใจ ความขยันถือเป็นคุณสมบัติเบื้องต้นของการประกอบธุรกิจและการงานทั้งหมด เพราะจะทำให้ได้รับความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ยิ่งขยันมากก็ยิ่งประสบความสำเร็จได้ง่าย ความขยันหมั่นเพียรยังเป็นคุณสมบัติที่พึงประสงค์ของการประกอบธุรกิจทุกแขนง เนื่องจากความขยันเป็นบ่อเกิดของทรัพย์สินเงินทองซึ่งเป็นเครื่องแสดงถึงความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ดังพระพุทธดำรัสที่

<sup>๔</sup> อภ.อุฎฐก. ๒๓/๑๔๔/๒๘๘.

ตรีศยกย่องคนขยันว่า "คนขยันย่อมหาทรัพย์ได้"<sup>๕</sup> "บุคคลผู้เอาการเอางาน ประกอบการอันเหมาะสม มีความขยันหมั่นเพียร ย่อมหาทรัพย์ได้"<sup>๖</sup> และพระพุทธพจน์ว่า "ผู้มีความขยันหมั่นเพียร มีสติตื่นตัว ประกอบสุจริตกรรม กระทำการโดยใคร่ครวญ รู้จักยับยั้งระวางใจ ดำรงชีพถูกต้องครรลองธรรม ไม่ประมาท มีแต่จะยิ่งยศภิญโญ"<sup>๗</sup>

ดังนั้น ความขยันจึงเป็นหลักประกันของความสำเร็จในทางธุรกิจได้เป็นอย่างดี นักธุรกิจชายส่งที่มีความขยันหมั่นเพียรเป็นพื้นฐาน รวมถึงผู้ประกอบการงานใดก็ตาม หากมีความขยันหมั่นเพียรก็ย่อมสามารถตั้งตัวได้ในเวลาอันรวดเร็ว

๒) อารักขสัมปทา หมายถึง ความถึงพร้อมด้วยการรักษา คือมีความอดออมเป็นคุณสมบัติเฉพาะตัว นักธุรกิจชายส่งเมื่อประกอบธุรกิจด้วยความขยันหมั่นเพียรจนประสบความสำเร็จแล้ว สิ่งที่ควรคำนึงถึงก็คือการอดออม หมายถึงการรู้จักรักษาคุ้มครองโภคทรัพย์ที่ตนได้มาจากทุนเบื้องต้นคือความขยันหมั่นเพียร หรือทุนคือกำลังงานอันชอบธรรมของตน ไม่ให้เกิดเป็นข้อบกพร่องเสียหายหรือเป็นอันตรายเสื่อมสูญไปกับอบายมุข ซึ่งเป็นทางเสื่อมแห่งโภคสมบัติ เป็นปฏิปักษ์ต่อความเจริญก้าวหน้าของธุรกิจอย่างสำคัญ

มีนักธุรกิจที่มั่งคั่งร่ำรวยเป็นจำนวนมาก ต้องประสบกับภาวะล้มจมล้มละลายเพราะตกเป็นทาสของอบายมุข ทรัพย์สินที่หามาได้ก็หมดไปกับอบายมุข กลายสภาพจากคนร่ำรวยเป็นคนยากจนได้ในเวลาไม่นาน เพราะฉะนั้น นักธุรกิจชายส่งที่ฉลาดจึงควรรู้จักเก็บออมเงินที่หามาได้ไว้เป็นทุนในการขยายกิจการทางธุรกิจให้เจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้นไป และเก็บไว้เป็นทุนสำรอง หากต้องประสบกับวิกฤติทางเศรษฐกิจที่อาจเกิดขึ้นโดยไม่คาดคิดในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง

๓) กัลยาณมิตรตตา หมายถึง การคบหาคนดีเป็นมิตร คือการรู้จักเลือกคบหากัลยาณมิตร การคบเพื่อนถือเป็นตัวแปรที่สำคัญอย่างหนึ่งในการประกอบธุรกิจชายส่ง เพราะผลลัพธ์ของการคบหาก็มักจะปรากฏออกมา ๒ ด้านเสมอ คือหากคบเพื่อนดี มีความรู้ความสามารถ นอกจากจะทำให้ชีวิตมีความสุขแล้ว การประกอบธุรกิจก็อาจจะมีความสำเร็จก้าวหน้าได้ ตรงกันข้ามหากผู้ประกอบการธุรกิจชายส่งคบหาเพื่อนไม่ดี ไม่มีคุณธรรม ไม่มีความรู้ความสามารถ นอกจากจะทำให้ชีวิตตกต่ำล้มจมแล้ว การประกอบธุรกิจอาจประสบกับความล้มเหลวในเวลาอันรวดเร็วได้

<sup>๕</sup> ส.ส. ๑๕/๘๔๕/๓๑๖.

<sup>๖</sup> ข.ส. ๒๕/๓๑๐/๓๖๑.

<sup>๗</sup> พระพุทธโฆษาจารย์, ธรรมปทฎกถา (ทุติโย ภาค), พิมพ์ครั้งที่ ๓๐, (กรุงเทพมหานคร : มหามกุฏราชวิทยาลัย, ๒๕๔๖), หน้า ๗๓.

เพราะฉะนั้น นักธุรกิจขายส่งจึงต้องรู้จักคบหาคนดีเป็นมิตร คนดีดังกล่าวนี้ต้องพร้อมด้วยคุณสมบัติเหล่านี้ คือสามารถพึ่งพาอาศัยได้ (มิตรมีอุปการะ) ร่วมหัวจมท้ายได้ (มิตรร่วมสุขร่วมทุกข์) ชักนำให้ทำแต่สิ่งที่เป็นประโยชน์ (มิตรแนะนำประโยชน์) และมีความรักใคร่ด้วยใจจริง (มิตรมีความรักใคร่) รวมทั้งละเว้นมิตรจอมปลอม ๔ ประเภท ได้แก่ คนปอกลอก คนดีแต่พูด คนหัวเราะจับ และคนชักชวนในทางฉิบหาย อนึ่ง การคบหากัลยาณมิตรทั้ง ๔ ประเภทนั้น ไม่จำเพาะในแวดวงธุรกิจที่ประกอบไปด้วยผู้ผลิต พ่อค้าด้วยกันเอง ลูกค้า หรือผู้บริโภคนั้น ยังหมายรวมถึงคนที่นักธุรกิจคบหาในแวดวงสังคมภายนอกด้วย

๔) สมชีวิตา หมายถึง การดำรงชีวิตอย่างเหมาะสม คือความรู้จักพอดีในการเลี้ยงชีวิต นักธุรกิจขายส่งต้องรู้จักกำหนดรายได้ และรายจ่ายในส่วนของ การประกอบธุรกิจและส่วนของการเลี้ยงชีวิตแต่พอดี มิให้ฝืดเคืองเกินไป หรือฟุ่มเฟือยเกินประมาณ ให้มีรายรับมากกว่ารายจ่าย และมีเงินเหลือเก็บไว้เป็นทุนขยายธุรกิจของตน ในการบริหารชีวิตและดำเนินธุรกิจ นักธุรกิจขายส่งจำเป็นต้องรู้จักจัดสรรรายได้ให้เหมาะสม หรือให้เกิดภาวะสมดุลกันระหว่างการดำเนินชีวิตและการประกอบธุรกิจ โดยจัดสรรเงินเป็น ๔ ส่วน เรียกว่า โภควิภาค<sup>๙๙</sup> ได้แก่ ๑ ส่วนสำหรับบริหารชีวิตตน บำรุงเลี้ยงดูพ่อแม่ ครอบครัว ตลอดจนคนในความรับผิดชอบ และใช้บำเพ็ญสาธารณประโยชน์ ช่วยเหลือสังคม (เอเกน โภค ฤๅชเยย) ๒ ส่วนใช้ในการลงทุนประกอบธุรกิจ (ทวิวิ กมมัม ปโยชเย) และอีก ๑ ส่วนเก็บไว้เป็นทุนสำรองเพื่อนำมาใช้ในคราวจำเป็น (จตุตถญจนินธาเปยเย) เปรียบเทียบได้กับเป้าหมายที่เป็นอุปสงค์ของเงิน (Demand for money) ๓ ประเภท คือ เพื่อใช้จ่ายประจำวันทั่วไป (Transaction demand for money) เพื่อนำมาใช้ในกรณีเกิดเหตุฉุกเฉิน (Precautionary demand for money) และเพื่อเก็งกำไร (Speculative demand for money)

หากนักธุรกิจขายส่งใช้หลักธรรมหมวดนี้ในการประกอบธุรกิจ ก็จะทำให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จในเวลาอันรวดเร็ว สามารถชื่นชมผลสำเร็จอันงดงามได้ในปัจจุบันนี้เอง และถือได้ว่าเป็นการปูพื้นฐานทางเศรษฐกิจที่สำคัญอย่างยิ่ง หลักธรรมข้อที่ ๑, ๒ และข้อที่ ๔ เป็นส่วนที่นักธุรกิจขายส่งเป็นผู้ดำเนินการ บริหารจัดการให้ได้สัดส่วนที่ลงตัวพอดีด้วยตนเอง แต่ข้อที่ ๓ ขึ้นอยู่กับทักษะของนักธุรกิจเองว่าจะสามารถเลือกเฟ้นเพื่อนที่ดีอย่างไร จึงจะทำให้การดำเนินธุรกิจมีความเจริญก้าวหน้า ไม่ก่อให้เกิดปัญหาทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

<sup>๙๙</sup> ที.ปา. ๑๑/๑๙๒-๑๙๖/๒๐๑-๒๐๒.

<sup>๙๙</sup> ที.ปา. ๑๑/๑๙๖-๑๙๐/๑๙๙-๒๐๐.

<sup>๑๐๐</sup> ที.ปา. ๑๑/๑๙๗/๒๐๒.



### ๓.๑.๓ อิทธิบาท ๔

อิทธิบาท คือคุณเครื่องให้ถึงความสำเร็จ หรือคุณธรรมที่นำไปสู่ความสำเร็จแห่งผลที่มุ่งหมาย<sup>๑๑</sup> เป็นหลักธรรมที่สำคัญและจำเป็นสำหรับการประกอบธุรกิจเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากว่าหลักธรรมเหล่านี้ ได้เสนอแนวทางในการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพและก่อให้เกิดประสิทธิผลอย่างสูงสุดได้ หากนักธุรกิจคนใดสามารถปฏิบัติตามหลักเหล่านี้ได้อย่างครบถ้วน ก็ย่อมนำความสำเร็จมาสู่การประกอบธุรกิจได้โดยง่าย แต่ถ้าขาดคุณสมบัติข้อใดข้อหนึ่งไปก็นับเป็นเรื่องยากที่จะประสบผลสำเร็จ

นอกจากหลักธรรมหมวดนี้ จะเป็นแนวทางสร้างเสริมความเจริญก้าวหน้าให้แก่การประกอบธุรกิจแล้ว ยังเป็นเครื่องเสริมย้ำให้เกิดความมั่นคงก้าวหน้ายิ่งขึ้นไปด้วย เพราะมีหลักที่คอยประดับประดา ตรวจสอบ และดำเนินการแก้ไขปรับปรุงอย่างครบถ้วน เมื่อปฏิบัติตามหลักการของอิทธิบาทอย่างต่อเนื่องแล้ว ก็ย่อมสามารถรักษาความสำเร็จไว้ได้อย่างยาวนาน อิทธิบาท<sup>๑๒</sup> ประกอบด้วย

๑) ฉันทะ คือ ความพอใจ พื้นฐานสำคัญของการประกอบธุรกิจควรเริ่มต้นจากความพอใจ หรือความต้องการที่จะทำก่อน คุณสมบัติด้านอื่นจะเกิดได้ยาก หากไม่มีฉันทะเป็นพลังเร้าใจจุดประกายให้นักธุรกิจมีความฝักใฝ่ เกิดความสนใจในกิจกรรมที่จะทำนั้นอยู่เสมอ และช่วยเติมความปรารถนาที่จะพัฒนากิจกรรมนั้น ๆ ให้ได้ผลดียิ่งขึ้นไป กล่าวง่าย ๆ ว่านักธุรกิจจะต้องรักงาน รักอาชีพที่ตนทำอยู่ และรักที่จะสร้างสรรค์ชิ้นงานนั้น ๆ เจริญก้าวหน้า แรงกระตุ้นให้ใฝ่ทำใฝ่ดำเนินนี้ เรียกว่า กัตตุกัมยตาฉันทะ<sup>๑๓</sup> ซึ่งถือเป็นรากฐานของความเจริญก้าวหน้าที่สำคัญมาก เราอาจเรียกแรงกระตุ้นอันเป็นฝ่ายกุศลนี้อีกอย่างหนึ่งว่า การสร้างแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ซึ่งก็คือแรงกระตุ้นให้นักธุรกิจมีความกระตือรือร้นขวนขวาย (Enthusiasm) ในการประกอบการงาน เมื่อนักธุรกิจรักที่จะทำงานและรักงานที่จะทำแล้ว ไม่ว่างานนั้นจะหนักและมีอุปสรรคมากเพียงใด นักธุรกิจผู้มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ก็สามารถทำให้สำเร็จได้ ด้วยเหตุนี้

<sup>๑๑</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตฺโต), พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลธรรม, พิมพ์ครั้งที่ ๑๑, (กรุงเทพมหานคร : บริษัทสหธรรมิก จำกัด, ๒๕๔๕), หน้า ๑๖๐.

<sup>๑๒</sup> ที.ปา. ๑๑/๒๓๑/๒๓๓.

<sup>๑๓</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตฺโต), การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และทำอย่างไร จะหายโกรธ, พิมพ์ครั้งที่ ๕, (กรุงเทพมหานคร : บริษัททอง สอนดำ คาร์ส, วอง ออโตโมบิล, วอง จิวเวลรี่ จำกัด, ๒๕๔๖), หน้า ๑๘.

แรงจูงใจใฝ่สร้างสรรคฺนี้จึงเป็นคุณสมบัติที่พึงประสงค์สำหรับการประกอบธุรกิจ นักธุรกิจที่หวัง  
 เสรยผลแห่งความสำเร็จควรปลูกความรู้สึกรักงานที่ทํา หรือรักที่จะทํางานเป็นเบื้องต้นก่อนเสมอ

๒) วิริยะ คือความเพียร นักธุรกิจที่หวังความเจริญก้าวหน้าในการประกอบธุรกิจ ต้องมี  
 ความขยัน บากบั่น หมั่นประกอบธุรกิจให้มีผลสัมฤทธิ์ ด้วยพลังแรงเพียรของตน ใช้ความ  
 พยายามในการทํางานอย่างสุดกำลังความสามารถ ทํางานด้วยความเข้มแข็ง อดทน ไม่ท้อถอย  
 เรียงง่าย ๆ ว่า ผู้งาน นักธุรกิจที่มีความเพียรพยายาม คือคนที่สร้างทัศนคติต่องานในเชิงบวกหรือ  
 มองโลกในแง่ดี ด้วยการมองว่างานที่ทําเป็นเรื่องที่ทําทายความสามารถ เป็นบททดสอบความ  
 เข้มแข็งของจิตใจ เมื่อเห็นอุปสรรคหรืองานที่อยู่ข้างหน้าเป็นเรื่องทําทายแล้ว ก็จะบากบั่นต่อสู้  
 จนกว่างานนั้นจะสำเร็จตามความประสงค์ ความเพียรจึงเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพด้านจิตใจของ  
 นักธุรกิจอย่างสำคัญ หากขาดความเพียรเพียงอย่างเดียว แม้จะรักงานที่ทําสักเท่าใด งานก็  
 สำเร็จได้ยาก เพราะไม่มีความเพียรเป็นพลังผลักดัน

๓) จิตตะ คือความเอาใจใส่ มีตระหนักรู้ในหน้าที่ทํา นักธุรกิจขายส่งจะต้องทุ่มความ  
 ใส่ใจให้กับงานที่ทําอย่างต่อเนื่อง เอาใจฝักใฝ่ไม่ปล่อยใจให้ฟุ้งซ่านเลื่อนลอยไป และไม่ละเลย  
 ทอดทิ้ง แต่พร้อมที่จะอุทิศตัวอุทิศใจให้แก่งานที่ทําอย่างสม่ำเสมอ คอยเอาใจจดจ่อต่อเนืองงาน  
 ให้การประกอบธุรกิจเป็นกิจกรรมที่ควรกระทำอย่างต่อเนื่อง (Continuous improvement) ไม่ใช่  
 เพียงการรับรู้ว่าจะงานที่มีลักษณะเป็นอย่างไร มีขั้นตอนอย่างไรเท่านั้น แต่นักธุรกิจขายส่งควรมี  
 จิตสำนึกรับผิดชอบต่องานที่ทําด้วย ยิ่งการที่ต้องติดต่อกับลูกค้าจำนวนมาก สิ่งที่ต้อง  
 มีเป็นพิเศษก็คือสำนึกสาธารณะ (Public consciousness) คือเอาใจใส่ต่อสวัสดิการหรือคุณภาพ  
 ชีวิตของลูกค้าทุกคนอย่างเสมอหน้า ไม่เกิดการเลือกปฏิบัติทางธุรกิจ นี่คือการฝึกความสามารถ  
 รู้สึกลำบากในหน้าที่และความรับผิดชอบ (Accountability and responsibility) ของนักธุรกิจขาย  
 ส่ง ซึ่งเป็นอีกเคล็ดลับหนึ่งที่จะนำธุรกิจไปสู่ความสำเร็จได้

๔) วิมังสา คือความไตร่ตรอง ใช้ปัญญาสอดส่องมองให้ทั่วองค์ประกอบ สิ่งสำคัญในการ  
 ประกอบธุรกิจขายส่งอีกชั้นหนึ่ง ก็คือเมื่อเอาใจจดจ่อติดตามผลลัพธ์ของการประกอบธุรกิจอย่าง  
 ใกล้ชิดแล้ว นักธุรกิจขายส่งต้องหมั่นใช้ปัญญาพิจารณาใคร่ครวญ สอดสวน ทดลอง ตรวจสอบ  
 หาเหตุผล และตรวจสอบให้เห็นถึงข้อดี ข้อเสีย ข้อเด่น ข้อด้อยของธุรกิจ นอกจากนี้ นักธุรกิจ  
 ขายส่งที่ดีและมีแนวโน้มที่จะประสบผลสำเร็จในการประกอบธุรกิจ จะต้องมีการวางแผน วัตถุประสงค์  
 คิดค้นวิธีแก้ไขปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง (Seek continuous improvement) ซึ่งแสดงถึงการทํางาน  
 อย่างชาญฉลาด มีความเข้าใจในการทํางาน มีเป้าหมายและทิศทางธุรกิจที่ชัดเจน และมี

แนวทางในการปฏิบัติที่ดี (Good Execution) อันจะยังผลให้การประกอบธุรกิจได้รับผลสัมฤทธิ์อย่างงดงาม

ปัญญาจึงเป็นธรรมที่ช่วยกลั่นกรองการดำเนินงานทางธุรกิจในแต่ละขั้นตอน ช่วยให้การดำเนินงานนั้น ๆ เป็นไปค่างเป็นระบบ ที่สำคัญปัญญาเครื่องสอบสวนยังทำให้ธุรกิจมีการดำเนินงานที่รัดกุมถูกต้อง เกิดข้อผิดพลาดได้ยาก และถือว่าเป็นตัวชี้วัดตัดสินอนาคตของธุรกิจว่าจะประสบผลสำเร็จหรือล้มเหลวได้เป็นอย่างดี นับได้ว่าเป็นองค์ประกอบที่มีความสำคัญอย่างยิ่งขาดไม่อาจขาดได้

หลักของอิทธิบาท ๔ สามารถสรุปได้จากแนวคิดเรื่องหลักการสร้างแรงจูงใจ (Motivation) ในการทำงานตามธรรมชาติของมนุษย์ของดักลาส แมคเกรเกอร์ (Douglas McGregor) ว่า

มนุษย์จะมีความรักในงานที่ตนทำ ก็ด้วยความคิดว่างานคือสิ่งที่สามารถตอบสนองความต้องการของตนเองได้ มนุษย์จะมีความรับผิดชอบต่องานที่ตนทำ และลงมือทำงานเองจนประสบผลสำเร็จ เมื่อเขาได้รับกำลังใจในการทำงานจากผู้บริหารเป็นต้น มนุษย์ต้องการได้รับความยอมรับนับถือจากเพื่อนร่วมงานและอยากทำงานเป็นกลุ่ม มนุษย์มีศักยภาพในการเรียนรู้และสามารถพัฒนาตนเองได้ เมื่อเขาต้องการรับผิดชอบงานของตนเอง และต้องการความเจริญก้าวหน้าในหน้าที่การงาน มนุษย์มีความฉลาด สามารถคิดแก้ปัญหาและสร้างสรรค์ผลงานใหม่ได้ เมื่อได้รับการยอมรับและโอกาส<sup>๙๙</sup>

คำกล่าวนี้สอดคล้องกับที่สมพร สุทัศน์ย์ กล่าวว่า การสร้างแรงจูงใจในการทำงาน คือการใช้ศิลปะในการกระตุ้นให้บุคคลมีความต้องการ มีความกระตือรือร้น มีความพยายามในการทำงาน แรงจูงใจในการทำงาน หมายถึง การสร้างแรงผลักดันขึ้นภายในตัวของบุคลากรให้บุคลากรเกิดความต้องการทำงานด้วยความกระตือรือร้นและด้วยความพยายามเอาชนะอุปสรรคต่าง ๆ<sup>๑๐๐</sup> ที่สำคัญการสร้างแรงจูงใจเช่นนั้น ควรเป็นแรงจูงใจภายใน (Intrinsic motives) ที่สามารถขับพลังของการสร้างสรรค์ออกมาได้อย่างเต็มศักยภาพ เป็นแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อย่างแท้จริง

<sup>๙๙</sup> Douglas McGregor, The Human Side of Enterprise, (New York : McGraw-Hill Book Company, 1960), p. 33-34.

<sup>๑๐๐</sup> ปิยดา ดิลกปรีชากุล, การบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิต, (กรุงเทพมหานคร : บริษัท สำนักพิมพ์เอมพันธ์ จำกัด, ๒๕๔๖), หน้า ๒๕๙.

### ๓.๑.๔ จักร ๔

จักร หมายถึง ธรรมที่นำชีวิตไปสู่ความเจริญรุ่งเรือง ดุจล้อนำรถไปสู่ที่หมาย<sup>๖๖</sup> ผู้ประกอบธุรกิจอันเป็นกิจกรรมที่เนื่องด้วยชีวิตอย่างหนึ่ง ต่างพากันแสวงหาความสำเร็จจากการประกอบธุรกิจด้วยกันทั้งนั้น แต่การประกอบธุรกิจจะนำพาความสำเร็จอันงดงามมาให้ หรือนำพาความล้มเหลวทางการเงินมาสู่การประกอบการ ก็ขึ้นอยู่กับองค์ประกอบที่เป็นตัวแปรหลายประการด้วยกัน หลักธรรมที่เป็นตัวแปรหนึ่งในการสร้างความเจริญให้แก่ผู้ประกอบการ และปิดช่องป้องกันไม่ให้เกิดความเสื่อมเสียหาย ก็คือหลักของจักรธรรมนั่นเอง หลักจักรธรรม<sup>๖๗</sup> เป็นประหนึ่งแรงผลักดันที่ช่วยส่งเสริมสนับสนุนให้การประกอบธุรกิจมีความเจริญก้าวหน้า เพราะมีองค์ประกอบแห่งความสมบูรณ์ ดังนี้ คือ

๑) ปฏิรูปทำเลวาสะ หมายถึง การอยู่ในสถานที่อันสมควร คือการตั้งอยู่ในทำเลที่ตั้งอันเหมาะสม ปัจจัยทางธุรกิจอย่างหนึ่ง คือที่ดินหรือที่ตั้งโรงงาน ซึ่งถือเป็นปัจจัยที่แสดงถึงความได้เปรียบทางการค้าอย่างสำคัญประการแรก ไม่มีใครสามารถปฏิเสธได้ว่าทำเลที่ตั้งเป็นแหล่งที่จะทำให้การประกอบธุรกิจมีความเจริญก้าวหน้า ค่าขายดี เป็นที่รู้จักและนิยมเข้ามาอุดหนุนของลูกค้าหรือผู้บริโภคได้ง่าย เชื้อต่อการสร้างกำไรให้แก่ผู้ประกอบการเป็นอย่างดี

การเลือกทำเลที่ตั้งของธุรกิจขายส่ง นอกจากพื้นที่ที่มีความเจริญ เป็นแหล่งชุมชน อยู่ใกล้ตลาด หรืออยู่กลางเมืองแล้ว ควรแสวงหาพื้นที่ที่มีเนื้อที่กว้างขวาง เพียงพอสำหรับการเก็บสินค้าในปริมาณมาก มีการคมนาคมสะดวกต่อการขนส่งสินค้าคราวละมาก ๆ ยกตัวอย่าง ทำเลที่ตั้งของธุรกิจเสื้อผ้าย่านโนบีบี ธุรกิจอะไหล่รถยนต์ย่านวรจักร ธุรกิจอุปกรณ์เครื่องไฟฟ้าย่านบ้านหม้อ และธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภคย่านลำเพ็ง<sup>๖๘</sup> เป็นต้น

๒) สัมปรีชูปัสสยะ หมายถึง การพำนักอาศัยใกล้สัตบุรุษ คือตั้งสถานประกอบการทางธุรกิจใกล้กับย่านชุมชนที่สามารถเชื่อถือและวางใจได้ว่าการประกอบธุรกิจของตนจะมีความปลอดภัย และยังหมายถึงการรู้จักติดต่อทำการค้าขายกับเป้าหมายทางการค้าที่เชื่อถือได้ หรือแสวงหาเงินทุนจากแหล่งทุนที่เชื่อถือได้ เช่น แหล่งเงินทุนจากธนาคารพาณิชย์ และแหล่งเงินทุนจากรัฐบาล ตลอดจนหน่วยงานของรัฐ ทำให้ลดความเสี่ยงทางการเงิน (Financial risk) ได้

<sup>๖๖</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตฺโต), พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลธรรม, อ่างแก้ว, หน้า ๑๑๔.

<sup>๖๗</sup> อ.จ.จตุก. ๒๑/๓๑/๔๑.

<sup>๖๘</sup> วิชัย โภสุวรรณจินดา, ครบเครื่องเรื่องบริหารธุรกิจขนาดย่อม, พิมพ์ครั้งที่ ๓, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ ส.ส.ท., ๒๕๔๖), หน้า ๘๙.

ยิ่งถ้าสถานประกอบการธุรกิจขายส่งตั้งอยู่ใกล้บุคคล หน่วยงาน หรือองค์กรที่สามารถให้คำปรึกษาทางธุรกิจได้ เช่น นักธุรกิจผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจ สำนักงานบัญชี สำนักงานกฎหมาย ธนาคารกลาง บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม หรือสำนักงานส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium-size Enterprises-SMEs) ก็ยิ่งเคื้อให้การประกอบธุรกิจมีทิศทางที่สดใส นอกจากนั้นแล้ว ยังรวมถึงการทำการค้ากับพ่อค้าที่มารับซื้อสินค้าไปขายต่อที่มีคุณธรรม มีความซื่อสัตย์สุจริต (Trustworthiness) มีความรับผิดชอบและเคารพกติกาทางธุรกิจ แม้ลูกจ้างก็ต้องรู้จักคัดสรรกลั่นกรองคนที่มีความฉลาดสามารถเหมาะสมกับงาน และมีคุณสมบัติคือความซื่อสัตย์สุจริต

๓) อัดตลัมมาปณิธิ หมายถึง การตั้งตนไว้ชอบ คือการดำรงปณิธานทางการค้าอย่างถูกต้อง กำหนดทิศทาง ตั้งเป้าหมาย และวางนโยบายทางธุรกิจไว้อย่างชัดเจนเป็นระบบ รู้จักวางตัวอย่างเหมาะสม ถูกกาลเทศะ ความเป็นมืออาชีพ (Professional) สูง เราอาจเรียกว่ามีความตระหนักแนวในตนเอง (Self-awareness) คือเมื่อนักธุรกิจขายส่งรู้จักสภาพการณ์ภายในตนเอง ค่านิยม ความมุ่งหมาย สามารถประเมินตนเอง (Accurate self-awareness) ได้อย่างแม่นยำ รู้จักจุดแข็ง และขีดจำกัด ตลอดจนศักยภาพของตน จนมีความเชื่อมั่นในตนเอง (Self-confidence) ได้แล้ว เขาย่อมสามารถนำพาธุรกิจของตนไปสู่ทิศทางที่ถูกต้อง บรรลุถึงเป้าหมายที่พึงประสงค์ได้ ทั้งยังสามารถเพิ่มพูนศักยภาพในการทำกำไร (Potential profitability) ให้แก่ธุรกิจของตนได้ในระดับที่น่าพึงพอใจด้วย

๔) ปุพเพกตปุญญตา หมายถึง การได้ทำบุญไว้ในปางก่อน คือการเตรียมการสร้างพื้นฐานไว้พร้อมแล้ว ทักษะของผู้ประกอบธุรกิจขายส่งเป็นสิ่งสำคัญมาก การที่จะอยู่ในเวทีธุรกิจอย่างยาวนาน เป็นนักธุรกิจแถวหน้าที่ยามสง่าพร้อมด้วยความสำเร็จ นักธุรกิจขายส่งจะต้องสร้างทักษะพื้นฐานไว้ให้พร้อม หรือมีการวางแผนเตรียมความพร้อมไว้สำหรับการประกอบธุรกิจเป็นอย่างดี หากไม่มีการเตรียมการวางแผน ฝึกฝนทักษะให้มีความชำนาญชำนาญในการประกอบธุรกิจ (Business expert skills) แล้ว ย่อมมีติดม่นต่อผลสำเร็จและไกลห่างทางเจริญ เหมือนคำกล่าวที่ว่า "หากท่านไม่รู้ว่าจะไปในทิศทางไหน จะมีถนนสายใดทอดสายให้ท่านบรรลุถึงแล้ว" (If you don't know where you're going, any road will get you there.)

การฝึกฝนตนเองมีทักษะพิเศษ มีความชำนาญ นับเป็นการเตรียมทุนไว้สำหรับสร้างกำไรในอนาคตที่วิเศษสุด เพราะเมื่อมีการเตรียมทุนทั้งทุนทางปัญญา (Intellectual capital) ด้วยการศึกษาค้นคว้าความรู้ไว้เป็นทุนพื้นฐาน ประกอบกับการมีทุนทรัพยากร (Resource capital) เตรียมไว้อย่างพอเพียงสำหรับการดำเนินธุรกิจในระยะยาว โดยมีทุนมนุษย์ (Human capital)

ซึ่งมีอยู่ในตนเองอยู่แล้วเป็นฐาน ตลอดจนมีการวางแผนประกอบการที่ดี นับว่าเป็นอีกปัจจัยหนึ่งซึ่งสามารถทำให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จได้ไม่ยาก

ดังนั้น จึงนับได้ว่าหลักจักรธรรมทั้ง ๔ ประการ เป็นเครื่องมือดำเนินธุรกิจขายส่งให้ประสบผลสำเร็จอย่างสำคัญ สามารถนำพาผู้ประกอบการธุรกิจขายส่งทั้งหลายไปสู่ความยิ่งใหญ่ ใฝ่บุญ พร้อมมูลด้วยโภคสมบัติได้ในเวลาไม่ช้านาน ดังพระพุทธพจน์ว่า "นรชนควรอยู่อาศัยในถิ่นฐานอันเหมาะสม สมาคมคบหาอารยชนเป็นสหาย ดำรงตนไว้อย่างถูกทาง และได้สร้างสมความดีไว้ในปางก่อน ธัญชาติ ทรัพย์ ยศ ชื่อเสียง และความสุข มีแต่จะหลั่งไหลมาสู่ชีวิตเขา"<sup>๑๙</sup>

ดังนั้น นักธุรกิจขายส่งที่หวังความสำเร็จก้าวหน้าทางธุรกิจ จำเป็นต้องอาศัยหลักจักรธรรมเหล่านี้เป็นเครื่องมือสนับสนุน เพราะหากดำเนินธุรกิจขายส่งตามหลักดังกล่าวนี้แล้ว แน่แน่นอนว่าธุรกิจไม่มีทางเสื่อมทรุด มีแต่จะเจริญรุดหน้ายิ่งขึ้นไปถ่ายเดียว

### ๓.๒ หลักพุทธธรรมที่เป็นแนวทางสำหรับดำเนินธุรกิจขายส่ง

การดำเนินชีวิตอยู่ในสังคมของมนุษย์ จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีกรอบกำหนด กฎเกณฑ์ หรือบทบัญญัติสำหรับควบคุมความประพฤติของคนร่วมสังคม ให้มีความตระหนักรู้ (Awareness) ในการอยู่ร่วมกันอย่างเคารพในเกียรติศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ เคารพในสิทธิทางธรรมและสิทธิทางกฎหมาย ซึ่งจะทำให้สังคมเกิดสันติสุข ไม่ระส่ำระสายวุ่นวายเดือดร้อน การประกอบธุรกิจก็ควรดำเนินไปตามกฎกติกาหรือกรอบกฎเกณฑ์ของธุรกิจ เพื่อดำรงไว้ซึ่งความถูกต้องและประโยชน์ร่วมกันของคนในสังคม ซึ่งเมื่อว่าโดยวิถีทางแห่งธุรกิจแล้วก็คือผลประโยชน์ระหว่างนักธุรกิจ (Business man) และผู้บริโภค (Consumer) เป็นหลัก

เพราะเหตุนี้ จึงเกิดจริยธรรมทางธุรกิจ (Business Ethics) ขึ้นมา เพื่อตีกรอบให้ผู้ประกอบธุรกิจตระหนักคำนึงถึงความถูกต้อง เคารพกฎเกณฑ์ (Norm) ทางธุรกิจ และดำเนินธุรกิจโดยมุ่งประโยชน์ ๒ ส่วน ได้แก่ ประโยชน์ส่วนตน (Self interest) และประโยชน์ของผู้อื่น (Other people's interest) ไม่ละเมิดหรือเพิกเฉยละเลยจริยธรรม (Indifference explanation) หลีกเลี่ยงการประกอบธุรกิจผิดกฎหมาย (Avoidance of illicit operations) ซึ่งการกระทำทั้งหมดนี้ครอบคลุมถึงศีลธรรม (Moral) จรรยา (Etiquette) จรรยาบรรณ (Code of ethics) คุณธรรม (Virtue) และมโนธรรม (Conscience) การสร้างกรอบกติกาให้ธุรกิจนี้ ถือว่าเป็นการบริหารจัดการที่เต็มใส่จิตสำนึกอันชอบธรรมลงไปใน การดำเนินธุรกิจ ตามหลักของธรรมาภิบาล (Good Governance) ที่มุ่งให้การปกครองรวมถึงการบริหารจัดการด้านธุรกิจมีความถูกต้องและดีงาม

<sup>๑๙</sup> อภ.จตุกก. ๒๑/๓๑/๔๑.

พุทธธรรมถือเป็นรากฐานทางจริยธรรมธุรกิจอันสำคัญยิ่ง เพราะลำพังการประกอบธุรกิจให้มีความมั่งคั่งทางวัตถุ (Material wealth) เพื่อความสะดวกสบายในการดำเนินชีวิต และความมั่งคั่งทางจิตใจ (Spiritual wealth) ซึ่งนักธุรกิจต่างพากันอยากได้ใฝ่ปรารถนาโดยเชื่อว่าเป็นหลักประกันที่มั่นคงได้ในอนาคต ยังไม่เพียงพอสำหรับความมีชีวิตที่ดี (Well-being) และมีความมั่นคงปลอดภัยในระยะยาว จำต้องอาศัยหลักพุทธธรรมเป็นเครื่องชี้นำทาง (Guidance) เพราะหากไม่มีหลักพุทธธรรมกำกับควบคุมอยู่ชั้นในเพื่อเป็นเครื่องแนะนำตักเตือนตน (Self suggestion) ให้มีความตระหนักยึดมั่นในศีลธรรมแล้ว นักธุรกิจก็อาจใช้ช่องทางกฎหมายหรือจริยธรรมทางธุรกิจที่อาจมีช่องโหว่ในบางจุดอยู่เพื่อหลบเลี่ยงกฎหมาย หรือเพื่อเอาัดเอาเปรียบผู้อื่น ทำให้เกิดปัญหาตามมาหลายอย่าง เช่น ปัญหาการฉ้อโกง ตลอดจนปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตของผู้บริโภคอันเนื่องมาจากการดำเนินธุรกิจอันไม่ชอบธรรมของผู้ประกอบการที่ละเมิดจริยธรรมทางธุรกิจทั้งหลาย

ในส่วนของ การดำเนินธุรกิจให้เป็นไปด้วยดีและมีประสิทธิภาพนั้น ก็จำเป็นต้องมีนโยบายในการบริหารจัดการให้มีความสอดคล้องกับเป้าประสงค์ของการดำเนินธุรกิจ นโยบายที่พึงประสงค์ตามหลักพุทธธรรม ก็จำเป็นต้องอาศัยองค์ประกอบภายนอกอีกหลายประการเช่นกัน เพื่อให้เกิดสภาพคล่อง สามารถประคับประคองธุรกิจของตนอยู่ได้อย่างเข้มแข็งมีเสถียรภาพ (Stability)

ธุรกิจขายส่งนับเป็นอีกระบบหนึ่งที่อยู่ในวงจรชีวิตของธุรกิจ (Industry life cycle) ซึ่งมีสภาพเฉกเช่นกับวงจรชีวิตของสิ่งอื่น ๆ เช่น วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ หรือชีวิตมนุษย์ โดยแบ่งออกเป็น ๓ ช่วง คือ ช่วงของการเกิด (Introduction) ช่วงการเติบโต (Growth) ช่วงการอิ่มตัว (Mature) และช่วงการหดตัว (Decline)<sup>๒๐</sup>

ดังนั้น เพื่อให้เกิดสภาพที่พึงประสงค์ในการดำเนินธุรกิจ นักธุรกิจขายส่ง จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องอาศัยหลักพุทธธรรมที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจทั้งหลาย อาทิ หลักสันโดษ ปฏิสัมภิกา และปาริสุทธิศีล มาเป็นเครื่องประกอบ เพราะเมื่อใดก็ตามที่นักธุรกิจขายส่งดำเนินธุรกิจโดยขาดการนำเอาหลักพุทธธรรมเหล่านี้มาประยุกต์ใช้ ก็เหมือนหนึ่งว่าไม่มีพลังเกื้อกูลให้ธุรกิจของตนดำเนินไปอย่างเข้มแข็ง ทำให้ธุรกิจอาจไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร ในทางตรงกันข้าม หากนำเอาหลักพุทธธรรมเหล่านี้มาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจขายส่ง ก็ย่อมดูเหมือนว่ามีพลังผลักดันให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จได้ง่ายยิ่งขึ้น

<sup>๒๐</sup> ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พสุ เดชะรินทร์, กลยุทธ์ใหม่ในการจัดการ, พิมพ์ครั้งที่ ๒, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ผู้จัดการ, ๒๕๕๖), หน้า ๖๑.

### ๓.๒.๑ สันโดษ ๓

สันโดษ (Isolation) คือความยินดี ความพอใจ ความยินดีด้วยของของตนซึ่งได้มาด้วย เรี่ยวแรงความเพียรโดยชอบธรรม ความยินดีด้วยปัจจัย ๔ ตามมีตามได้ ความรู้จักอ้อมรู้จักพอ<sup>๑๑</sup> ความสันโดษ เป็นหลักธรรมที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจขายส่งอีกหมวดหนึ่ง เนื่องจาก เป็นพลังที่ช่วยส่งเสริมนโยบายการใช้ทรัพยากรที่เป็นสินค้าให้เกิดประโยชน์สูงสุด และช่วยจำกัด ความต้องการของผู้ประกอบธุรกิจไม่ให้เกิดกอบอยู่ได้อำนาจของความโลภเกินขอบเขต จนทำให้เสีย จริยธรรมในการประกอบธุรกิจ (Business ethics) กล่าวคือมุ่งให้ผู้ประกอบธุรกิจขายส่งรู้จักยินดี พอใจในธุรกรรมของตน ไม่มักมากอยากได้หรือไฝ่ประโยชน์จนไม่คำนึงถึงกติกามารยาททาง ธุรกิจ สินค้าหรือความสามารถในการบริหารธุรกิจของตนมีอยู่เท่าใด ก็ยินดีพอใจในส่วนที่ตนมี นั้น ๆ ไม่ชวนชวนวายเป็นกำลังที่ตนมีอยู่จนนำไปสู่ความวุ่นวายเดือดร้อน รู้จักจำกัดควบคุมความ อยากร และจัดการต่อผลประโยชน์ที่ได้อย่างชาญฉลาด ไม่หลงล่าพอใจในผลประโยชน์นั้น ๆ แล้วดำเนินการทางธุรกิจในลักษณะเอาเปรียบลูกค้าหรือผู้บริโภคโดยไม่ละอาย มุ่งที่จะได้ จะเอาอย่างเดียว แต่ไม่มุ่งคุณภาพชีวิตของผู้บริโภคเป็นสำคัญ

การรู้จักควบคุมความอยากรก็ดี ความยินดีพอใจในฐานะและกำลังที่ตนเองมีก็ดี ไม่ได้ เป็นอุปสรรคต่อความเจริญก้าวหน้าในการประกอบธุรกิจขายส่งแต่ประการใด หากแต่ช่วย สนับสนุนให้ธุรกิจขายส่งประสบผลสำเร็จ และช่วยป้องกันความเสียหายอันอาจเกิดขึ้นจากความ โลภเกินขอบเขตด้วย เนื่องจากสาระที่แท้จริงของสันโดษไม่ได้สอนให้คนรู้จักพอแล้วเฉื่อยชา ขาดความกระตือรือร้นชวนชวนในการทำหน้าที่ แต่สอนให้รู้จักควบคุมตัณหาให้อยู่ในระดับพอดี และกระตุ้นเร่งเร้าให้ทำประโยชน์ในระดับที่พอเพียงแก่ความต้องการ ถ้ามีสันเกินก็ใช้ส่วนที่สัน เกินนั้นให้เกิดประโยชน์มากที่สุด สันโดษ<sup>๑๒</sup> ประกอบไปด้วย

๑) ยถาลาภสันโดษ หมายถึง ความยินดีตามที่ได้ คือความยินดีพอใจในปัจจัย ซึ่งใน ขอบเขตของธุรกิจ หมายถึงสินค้ารวมถึงผลกำไรที่ได้ ผู้ประกอบธุรกิจขายส่งควรมีความยินดี พอใจในปัจจัยดังกล่าวเท่าที่ตนได้ กล่าวคือเมื่อตนมีสินค้าที่สามารถสร้างกำไรให้ในระดับที่ เหมาะสมเพียงพอกับความต้องการ ไม่ว่าจะมากหรือน้อยก็ยินดีพอใจ พอมีสินค้ามากและได้ กำไรมาก ก็ไม่ขยายความทะยานอยากของตนออกไปอย่างไร้ขอบเขต โดยการดำเนินนโยบาย ทางธุรกิจอันส่อไปในทางเอาเปรียบลูกค้าหรือผู้บริโภค พอได้ผลน้อยไม่เป็นไปตาม

<sup>๑๑</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลธรรม, พิมพ์ครั้งที่ ๑๑, อ่างแก้ว, หน้า ๑๐๕-๑๐๖.

<sup>๑๒</sup> ที.สี.อ. ๑/๓๐๒.



เป้าหมาย ก็ไม่ชวนขายขยายเพิ่มจนเกินสมดุล ระหว่างจำนวนสินค้ากับความสามารถในการแสวงหาผลกำไร หรือแม้การลงทุนทำธุรกิจไม่เป็นไปดังที่ตั้งเป้าหมายไว้ก็ไม่เดือดร้อนกระวนกระวายใจ ทั้งไม่ปรารถนาสิ่งที่คุณไม่สามารถทำให้เกิดได้ หรือเกินไปกว่าสิ่งที่คุณพึงได้โดยถูกต้องขอกรรม ที่สำคัญต้องไม่เพ่งเล็งปรารถนาสิ่งที่คุณอื่นมีแต่ตนเองไม่มี หรือไม่สามารทำให้มีได้ ซึ่งอาจนำไปสู่การประกอบทุจริตกรรมเพื่อแสวงหาความมั่งคั่งทางลัดได้

๒) ยถาพลสันโดษ หมายถึง ความยินดีตามกำลัง คือความยินดีเท่าที่กำลังของตนจะเอื้ออำนวยให้ ไม่อยากได้เกินกำลังที่สุขภาพร่างกาย และวิสัยแห่งการใช้สอยของตนจะรับไหว เพราะบางทีนักธุรกิจขายส่งสะสมสินค้าไว้มากเกินกำลังเพื่อหวังเก็งกำไร แต่พอสถานการณ์ไม่เป็นไปตามเป้าหมายเพราะเงื่อนไขทางการตลาดไม่อำนวย เช่น ความนิยมของผู้บริโภคเปลี่ยนไป สินค้าที่กักตุนไว้ไม่เป็นที่นิยม จึงทำให้มีสินค้าล้นเกินมาก เมื่อเก็บไว้นานก็ทำให้สินค้าเสื่อมคุณภาพ หมดยุ อายุ สินค้าที่เสื่อมคุณภาพย่อมไม่เกื้อกูลต่อสุขภาพแต่คุกคามสุขภาพพลานามัย (Health hazard) ของลูกค้าหรือผู้บริโภค และมีมากเกินกำลังการบริโภคใช้สอย

คนที่รู้จักสันโดษคิดได้ตั้งนั้นแล้ว ย่อมไม่หวงแหนเสียดายแล้วเก็บไว้ให้เสียเปล่า และไม่ฝืนเอาไปขายให้ลูกค้า หรือฝืนใช้ให้เกิดโทษแก่ร่างกายของตน เมื่อของยังไม่เสื่อมคุณภาพก็ใช้ให้เป็นประโยชน์ด้วยการส่งสงเคราะห์ให้แก่ผู้อื่นที่จำเป็นต้องใช้ หรือจะเอาไปแลกกับสินค้าอื่นที่เป็นประโยชน์ต่อการประกอบธุรกิจของตน โดยยอมลดมูลค่าของสินค้าลงเพื่อสร้างเงื่อนไขที่เหมาะสมสำหรับการแลกเปลี่ยน

สจิวต เซส ได้วิพากษ์สังคมที่ใช้สิ่งของที่ล้นเกินอย่างไร้ประโยชน์ โดยสรุปจากทฤษฎีของเวเบลนไว้ว่า

บรรดาคนที่มีความเป็นอยู่สูงเหนือระดับพื้นฐานขึ้นไป ทั้งในยุคนี้และยุคก่อน ๆ ก็ไม่ได้ใช้ส่วนเกินที่ได้รับจากสังคม เพื่อวัตถุประสงค์ที่เป็นประโยชน์เลย คนพวกนี้มิได้หาหนทางจะขยายขอบเขตชีวิต เพื่อจะได้ใช้ชีวิตอย่างฉลาดขึ้น กอปรด้วยสติปัญญาและความเข้าใจมากขึ้น แต่กลับใช้ส่วนเกินนั้น เพื่ออวดว่าตนก็มีส่วนเหลือกินเหลือใช้... ใช้จ่ายเงิน เวลา และความสามารถไปในทางที่ไร้ประโยชน์ เพียงเพื่อความบันเทิงใจที่ได้ขยายอัตราแห่งตน<sup>๓๓</sup>

<sup>๓๓</sup> โจ โดมิงเกซ และ วิกกี โรบิน, จะเลือกเงินหรือชีวิต : เปลี่ยนทัศนคติต่อเงินสู่อิสรภาพของชีวิต, พิมพ์ครั้งที่ ๓, แปลโดยพล วงศ์พฤกษ์, (กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิโกมลคีมทอง, ๒๕๔๗), หน้า ๒๕๗.

ส่วนความต้องการอันล้นเกิน ไม่มีที่สิ้นสุด (Unlimited wants) ของผู้บริโภค จัดเป็นอุปสงค์ที่ให้โทษ (Unwholesome demand) ซึ่งหมายถึง สถานการณ์ที่ความต้องการของผู้บริโภคไม่เป็นประโยชน์ต่อสังคมอันเป็นส่วนรวม แต่เป็นพิษเป็นภัยต่อร่างกาย เช่น ความต้องการยาเสพติดหรือภาพยนตร์ลามก เป็นต้น<sup>๒๔</sup>

๓) ยถาสารูปสันโดษ หมายถึง ความยินดีตามสมควร คือความยินดีพอใจในปัจจัยทางธุรกิจตามสมควรแก่เหตุ โดยนักธุรกิจขายส่งต้องมีความยินดีพอใจในปัจจัยตามที่เหมาะสมกับตน สมควรแก่สภาพชีวิต สถานภาพ ตลอดจนสอดคล้องกับจุดหมายของการดำเนินธุรกิจของตน ไม่ให้เกินเลยความจำเป็นแต่ให้เหมาะสมแก่อัตภาพ สิ่งใดที่ตนเห็นว่าเพียงพอ เช่น ได้กำไรจากการประกอบธุรกิจตามเป้าแล้ว ก็รู้จักสมนาคุณลูกค้าที่มีอุปการคุณ เพื่อสร้างความประทับใจและแสดงน้ำใจตอบแทนแก่เขา บ้างก็ละให้เป็นประโยชน์แก่สังคม หรือหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่งในรูปของการสงเคราะห์ช่วยเหลือ หรือตอบแทนคุณค่า เป็นต้นว่านำสินค้าอุปโภคบริโภคบางอย่างที่ตนไม่ต้องการใช้ไปถวายวัด หรือไม่ก็เอาไปมอบให้แก่สถานสงเคราะห์เด็กกำพร้า คนชรา และคนพิการ เพื่อทำให้สินค้านั้นเกิดประโยชน์อย่างสูงสุด ไม่เพียงสร้างกำไรให้แก่ธุรกิจของตนเท่านั้น หากแต่ยังช่วยเสริมสร้างคุณภาพชีวิตให้แก่ผู้อื่นด้วย

การประกอบธุรกิจในลักษณะนี้ ไม่ใช่การมุ่งแสวงหากำไรเพียงอย่างเดียว หากแต่เป็นการแสวงหาคุณค่าที่แท้จริงด้วยการสงเคราะห์เกื้อกูลและเอื้อเอ็นดูผู้อื่น ดังคำกล่าวเสริมย้ำแนวคิดนี้ของ ไชย ณ พล ว่า “คนใจเอ้าสันโดษบำรุงความเกียจคร้านจึงตกต่ำ คนฉลาดเอาสันโดษสรรหาคุณค่าและความพอดีจึงบริหารเก่ง สำเร็จง่าย”<sup>๒๕</sup>

จะเห็นได้ว่า หลักธรรมเรื่องสันโดษมีความสำคัญต่อการประกอบธุรกิจขายส่งเป็นอย่างมาก เพราะช่วยสร้างระดับความพึงพอใจให้ผู้ประกอบธุรกิจ ลูกค้า หรือผู้บริโภค ตลอดจนสังคมได้อย่างสมดุล แม้จะมีส่วนต่างของผลประโยชน์เชิงธุรกิจก็ตาม แต่เมื่อใช้หลักสันโดษดังกล่าวมาแล้วในการดำเนินชีวิตหรือกิจกรรมอันเนื่องด้วยชีวิต ก็ย่อมสร้างความพึงพอใจให้แก่บุคคลเหล่านั้นอย่างสมดุลได้

ความสันโดษมีนัยที่สอดคล้องกับทฤษฎีเศรษฐกิจแบบพอเพียง (Sufficiency Economy) ของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ภูมิพลอดุลยเดชที่ทรงให้คำนิยามว่า ความพอประมาณ ความ

<sup>๒๔</sup> รองศาสตราจารย์พิบูล ทีปะपाल, การบริหารการตลาด : ยุคใหม่ในศตวรรษที่ ๒๑, (กรุงเทพมหานคร : ห้างหุ้นส่วนจำกัด รุ่งเรืองสาส์นการพิมพ์, ๒๕๔๓), หน้า ๓๓.

<sup>๒๕</sup> ไชย ณ พล, คนใจ คนฉลาด คนเจ้าปัญญา, (กรุงเทพมหานคร : บริษัทเคสดีไทย, ๒๕๔๒), หน้า ๕๔.

ชื่อตรง ความไม่โลภจัด และความไม่เบียดเบียนผู้อื่น ทรงมีพระราชดำรัสอีกตอนหนึ่งว่า "คนเรา ถ้าพอในความต้องการ มีความโลภน้อย เมื่อมีความโลภน้อยก็เบียดเบียนคนอื่นน้อย"<sup>๒๖</sup>

ดังนั้น นักธุรกิจชายฝั่งจึงควรดำเนินธุรกิจตามวิถีแห่งสันโดษ เพื่อได้รับความพึงพอใจสูงสุด (Utility maximization) ในทางธุรกิจ และได้รับคุณค่าที่เกิดจากการใช้สันโดษอย่างถูกต้อง มีเป้าหมาย ไม่ต้องหมกมุ่นวุ่นวายกับการแสวงหาอย่างเปล่าเปลืองทั้งแรงงานและเวลา แต่ใช้สันโดษในทางสร้างสรรค์ พัฒนาคุณภาพชีวิตของตนให้ได้รับความสุขจากทรัพยากรทางธุรกิจเท่าที่เพียงพอแก่ความต้องการของตน พร้อมทั้งเผื่อแผ่ประโยชน์ออกไปแก่ผู้อื่นและสังคมตามสมควร จะเรียกว่ามีความสุขจากวัตถุเล็กน้อยก็ไม่ผิด เพราะถ้าคิดว่ายิ่งมีมากก็ยิ่งดี ก็แสดงว่าเรายังรู้สึกว่ามีไม่พอ ถึงแม้ว่าเราจะมีมากขึ้น และเชื่อว่าจะทำให้ชีวิตเราดีขึ้น แต่เราก็ยังคงเชื่ออยู่ว่ายิ่งมีมากก็ยิ่งดีอยู่นั่นเอง เพราะฉะนั้น ความมากเท่าที่เราได้มาแล้วในขณะนี้ ก็ยังคงไม่พออนุญนั้นเอง เรายังหวังจะได้มากขึ้นไม่รู้จักสิ้นสุด<sup>๒๗</sup>

จากเหตุผลดังกล่าวนี้แสดงให้เห็นว่า ความสันโดษเป็นหัวใจของการดำเนินธุรกิจเชิงคุณภาพประการหนึ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งคุณภาพทางจิตของนักธุรกิจ โดยฐานที่ช่วยบำรุงใจของนักธุรกิจให้มีความพอใจในความพอดี จึงอาจกล่าวได้ว่าผู้ที่มีความสันโดษเป็นผู้มีความร่ำรวยในความพอดี ดังที่พระพุทธเจ้าตรัสว่าสันโดษเป็นทรัพย์ชั้นยอดนั่นเอง

### ๓.๒.๒ ปฏิสัมภีทา ๔

ปฏิสัมภีทา หมายถึง ความรู้ที่เข้าใจแจ่มแจ้งเห็นประจักษ์ในเรื่องราวที่ประสบเฉพาะหน้า เป็นความรู้ที่เกิดขึ้นจากทักษะการเรียนรู้ ทั้งภาคทฤษฎีและภาคประสบการณ์ซึ่งผ่านการสั่งสมจนกลายเป็นความสามารถพิเศษที่นำมาใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยทั่วไปแล้วปฏิสัมภีทาเป็นคุณสมบัติของพระภิกษุผู้มีความรู้พิเศษในพระพุทธศาสนา แต่ก็สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการประกอบธุรกิจได้ เนื่องจากการประกอบธุรกิจไม่ว่าประเภทใดจำเป็นต้องมีความรู้ความสามารถ

<sup>๒๖</sup> ศาสตราจารย์ ดร. อภิชาติ พันธเสน, พุทธเศรษฐศาสตร์ : วิวัฒนาการ ทฤษฎี และการประยุกต์กับเศรษฐศาสตร์สาขาต่าง ๆ, พิมพ์ครั้งที่ ๓, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์อมรินทร์, ๒๕๔๗), หน้า ๕๓๙-๕๔๐.

<sup>๒๗</sup> ใจ โดมิงเกซ และ วิกกี โรบิน, จะเลือกเงินหรือชีวิต : เปลี่ยนทัศนคติต่อเงินสู่อิสราภาพของชีวิต, อ่างแล้ว, หน้า ๔๑.

พิเศษเช่นนี้รอบด้าน เพราะเป็นตัวแปรสำคัญที่จะทำให้การดำเนินธุรกิจประสบผลสำเร็จได้ในระดับที่น่าพึงพอใจ ความรู้พิเศษที่เรียกว่าปฏิสัมพันธ์นี้มี ๔ ประการ<sup>๒๔</sup> คือ

๑) อัจฉริยภาพ หมายถึง ปัญญาแตกฉานในอรรถ คือปรีชาแจ้งชัดในความหมายสามารถย่อขยาย แยกแยะให้กว้างขวาง เชื่อมโยงจากจุดหนึ่งขยายให้เชื่อมโยงกับอีกจุดหนึ่งได้ และพัฒนาถึงขั้นที่มีสติปัญญาสามารถนำมาใช้ปฏิบัติได้ (Practical intelligence) อย่างมีสัมฤทธิ์ผล ผู้ประกอบธุรกิจขายส่งควรดำเนินธุรกิจด้วยความรู้ความเข้าใจในความหมายของธุรกิจที่ตนประกอบการอยู่ ความเข้าใจนี้แสดงถึงความสามารถพื้นฐานที่นักธุรกิจค้าส่งพึงมี เพราะการประกอบธุรกิจขายส่งต้องอาศัยฐานของความเข้าใจนี้เป็นเบื้องต้นในการดำเนินการ กล่าวคือต้องรู้ว่าธุรกิจขายส่งเป็นอย่างไร มีลักษณะการดำเนินการอย่างไร เกี่ยวข้องกับบุคคลใดบ้าง มีวิธีดำเนินการและแนวคิดทางการตลาดอย่างไร ตลอดจนต้องทราบแนวคิดและทิศทางของธุรกิจขายส่งด้วยว่าจะดำเนินไปในแนวทางใด เป็นต้น

๒) ภูมิปัญญา หมายถึง ปัญญาแตกฉานในธรรม คือปรีชาแจ้งเจนเห็นหลักเกณฑ์ โดยความเป็นเหตุเป็นผลว่าเหตุอย่างนี้ก่อให้เกิดผลอย่างนั้น นักธุรกิจขายส่งต้องเข้าใจในหลักเกณฑ์ สามารถมองเห็นผลประจักษ์ในธุรกิจขายส่งที่ตนกระทำ ด้วยการวางเป้าหมายชัดเจน และดำเนินการบริหารจัดการอย่างถูกต้อง มองทะลุปรุโปร่งไปถึงผลสำเร็จในอนาคตได้ (Foresight) มีศักยภาพนำพาธุรกิจให้เป็นไปในลักษณะสัมพันธ์เกื้อกูลระหว่างอุปสงค์กับอุปทาน สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าหรือผู้บริโภคได้ตามกาลเทศะที่เหมาะสม ดังคำกล่าวของไชย ณ พล ว่า

คนเจ้าปัญญาเอาธุรกิจเป็นธารณะ จัดระบบเกื้อกูลมหาชน เมื่อเกื้อกูลแล้วก็เก็บเกี่ยวเพื่อการพัฒนาที่ยิ่งใหญ่ เมื่อโลกเปลี่ยนความต้องการก็เปลี่ยนการเกื้อกูล เมื่อโลกหยุดความต้องการก็หยุดเกื้อกูล แต่เนื่องจากโลกไม่เคยสิ้นสุดในความต้องการ เขาจึงมีงานธุรกิจเสมอตราบที่เขาประสงค์เกื้อกูล<sup>๒๕</sup>

๓) นิรุติปฏิสัมพันธ์ หมายถึง ปัญญาแตกฉานในนิรุกติ คือเชี่ยวชาญปรีชาในการใช้คำพูดซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการติดต่อสื่อสารด้วยภาษา นักธุรกิจขายส่งที่ดีควรต้องรู้ศัพท์ที่ใช้เรียกสินค้าทุกชนิดที่มีอยู่ในระบบธุรกิจ แยกแยะเชี่ยวชาญเรื่องศัพท์ที่ใช้ในการติดต่อทางธุรกิจ รู้จักวิธีพูดให้ถูกกับความประสงค์ทางการค้า สามารถพูดดึงดูดใจให้ลูกค้าซื้อสินค้าของตน รู้จักพูด

<sup>๒๔</sup> อ.จตุกก. ๒๑/๑๗๒/๒๑๖-๒๑๗.

<sup>๒๕</sup> ไชย ณ พล, คนใจ คนฉลาด คนเจ้าปัญญา, อ่างแล้ว, หน้า ๕๐.

ชี้แจงให้คนอื่นเข้าใจในคุณภาพของสินค้าได้เสมือนตาเห็น แนะนำลูกค้าเป็น มีทักษะทางภาษาสูง ยิ่งถ้าสามารถพูดภาษาต่างประเทศได้ ก็ยิ่งทำให้ธุรกิจขยายขอบเขตทางการค้าออกไปสู่ตลาดต่างประเทศได้ด้วย

ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับทักษะการจูงใจให้ลูกค้าเห็นประโยชน์จากการซื้อขายกับตน ซึ่งแสดงถึงความมีสติปัญญาเฉลียวฉลาดในการพูด (Verbal intelligence) มีทักษะในการสร้างความน่าเชื่อถือ (Credibility) และสร้างความประทับใจให้ลูกค้า (Customer delight) ได้เป็นอย่างดี เหมือนอย่างทีกษัตริย์อียิปต์โบราณทรงมีคุณสมบัติ ๓ ประการ ซึ่งสามารถยึดกุมจิตใจของพลกนิกรของพระองค์ได้ คือทรงมีอำนาจอยู่ที่ปาก (Authoritative is in Thy Mouth) ทำให้เกิดการยอมรับที่ใจ (Perception is in Thy Heart) และทรงมีลิ้นที่เปี่ยมด้วยความยุติธรรม (Thy Tongue is the Shine of Justice)<sup>๑๐</sup> ในการประกอบธุรกิจก็ย่อมต้องการคุณสมบัติดังกล่าวนี้เป็นพลังแรงแห่งอำนาจและเสน่ห์ดึงดูดใจให้ลูกค้ายอมรับแล้วให้ความนิยมนั่นเอง

๔) ปฏิภาณปฏิสัมพันธ์ หมายถึง ปัญญาแตกฉานในปฏิภาณ คือความแตกฉานเชี่ยวชาญในการใช้ไหวพริบปฏิภาณ คิดทันการณ์ ทันเรื่องราวรอบด้าน แก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้เก่ง รู้ทันความเคลื่อนไหวของตลาด รู้ทันเล่ห์เหลี่ยมหรือชั้นเชิงทางธุรกิจ รู้จักใช้ไหวพริบในการเจรจาต่อรองในเรื่องสินค้าโดยไม่ให้ตนตกอยู่ในสถานการณ์เสียเปรียบ แต่สามารถอยู่ในฐานะผู้ได้เปรียบเสมอ สามารถแปรวิกฤติให้เป็นโอกาสได้โดยใช้ไหวพริบของตน (Problem-solving ability) และสามารถตอบโต้กับพ่อค้าด้วยกันหรือลูกค้าซึ่งมีนิสัยชอบต่อรองได้อย่างฉับพลันและมีชั้นเชิงทางธุรกิจ นี่เป็นคุณสมบัติที่พึงประสงค์ประการหนึ่งของการประกอบธุรกิจขายส่ง ซึ่งทำให้ธุรกิจขายส่งแข็งแกร่งมีเสถียรภาพ (Stability) เพราะพ่อค้าส่งมีความเฉลียวฉลาด ฉะฉานแหลมและว่องไว สิ่งที่หวังได้จากการมีคุณสมบัติเหล่านี้ ก็คือความเจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้นไปของธุรกิจนั่นเอง

ดังนั้น คุณสมบัติที่พึงประสงค์สำหรับผู้ประกอบธุรกิจขายส่งคือเขาวงกตปัญญาในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า การเจรจาตกลงโดยทำให้เป็นที่พึงพอใจของลูกค้าและไม่ทำให้กิจการของตนเสียเปรียบ ทั้งไม่เป็นการเอาเปรียบลูกค้าด้วย

<sup>๑๐</sup> รองศาสตราจารย์ ดร.ทองหล่อ เดชไทย, ภาวะผู้นำ เพื่อการบริหารงานสู่ความเป็นเลิศ, (กรุงเทพมหานคร : ภาควิชาบริหารงานสาธารณสุข คณะสาธารณสุขศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล, ๒๕๔๔), หน้า ๑๐.

### ๓.๒.๓ ปาฐทหิตีล ๔

ปาฐทหิตีล หมายถึง คีลคือความหมดจครอบด้าน หรือการชำระพุดิกรรรมให้สะอาดครบด้าน เนื่องจกคีลมีความเกี่ยวข้องกัพุดิกรรรมทงกายและวจา ผู้ประกอบธุรกิจขายสงที่มีความต้องการจะทำให้ธุรกิจของตนมีความบริสุทธิ์สะอาด จึงต้องรู้จักวิธีดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับหลักกรรรมหมดนี้ และสามารถประยุกต์เข้ากันได้อย่างเหมาะสม โดยไม่ให้เกิดภาวะหย่อนยานด้านใดด้านหนึ่งหรือเน้นหนักเฉพาะด้าน จนทำให้เสียภาวะสมดุระหว่างธุรกิจกับหลักคีลกรรรม หลักปาฐทหิตีล ๔ ไม่ใช่เป็นเพียงข้อปฏิบัติเพื่อดำเนินธุรกิจเท่านั้น หากแต่เป็นครรลงอันถูกต้องที่ผู้ประกอบธุรกิจควรประพฤติยึดถือเป็นหลักในการครองชีวิตด้วย เพื่อความงอกเงยแห่งผลประโยชน์ทงธุรกิจและความบริสุทธิ์แห่งชีวิตงมของผู้ประกอบธุรกิจ หลักปาฐทหิตีล ๔<sup>๑๑</sup> ประกอบด้วย

๑) ปาฐทหิตีลสังวรคีล หมายถึง คีลคือความสำรวมในพระปาติโมกข์ ได้แก่คีลที่ว่าด้วยการให้ความเคารพต่อข้อกำหนด ดวบทกฎหมาย กติกา ระเบียบ กฎเกณฑ์ และจารีตต่าง ๆ ที่แต่ละสังคมจัดวางตั้งขึ้น เพื่อความสงบสุขของสังคมนั้น ๆ นักธุรกิจขายสงเองก็ต้องเคารพกฎหมายไม่ค้ำขายสิ่งผิดกฎหมาย หรือเป็นอันตรรายคุกคามต่อสวัสดิภาพ และสุขภาพของผู้อื่น ละเว้นมิจฉวนฉินชา & รักษากติกาทงการค้า ไม่เอาัดเอาเปรียบ ไม่ฉ้อโกง แต่ดำเนินกิจการอันชอบด้วยกฎหมาย (Legal right) ซึ่งเป็นที่มาของความเชื่อใจของลูกค้ำ ทั้งไม่ต้องหวังระแวงว่าจะถูกกฎหมายบ้านเมืองเอาโทษ หรือถูกคว่ำบาตร (Boycott) ทงการค้า

๒) อินทริยสังวรคีล หมายถึง คีลคือความสำรวมอินทริย ได้แก่คีลที่ว่าด้วยการควบคุมประสาทสัมผัสไม่ให้หวนไหวคล้อยตามความต้องการที่ถูกกระตุ้นเร้าด้วยความพึงพอใจทงตา หู จมูก ลิ้น กาย โดยเฉพาะนักธุรกิจขายสงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องใช้สติควบคุมประสาทสัมผัสเหล่านี้ให้อยู่ในสภาพที่สามารถประคับประคองได้ โดยไม่ให้ตกเป็นทาสของตัณหา แต่อยู่ในขอบเขตแห่งความพอดี ไม่ให้ความปรารถนาเกินขอบเขตซึ่งเกิดจกแรงกระตุ้นของประสาทสัมผัสเหล่านั้นครอบงำจิตใจ แล้วชักจูงให้ใช้วิธีระต่าง ๆ อย่างผิดวัตถุประสงค์ เช่น เมื่อหลงไหลในรูป เป็นต้นก็ทุ่มเงินซื้อสิ่งที่สามารถสนองความปรารถนาทงตา โดยไม่คำนึงถึงความสิ้นเปลืองอันจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจของตนไม่ทงตรงก็ทงอ้อม หรือตามใจกิเลสจนละเลยความถูกต้องของการประกอบอาชีพ ว่าโดยสรุปก็คือการใช้สติควบคุมกำกับประสาทสัมผัส ไม่ให้เกิดความหลงไหลยินดีในการประกอบธุรกิจที่ผิดจกแนวทางที่พึงประสงค์ และให้ใช้อายตนสัมผัสในทงที่ถูกต้องและเป็นประโยชน์มากที่สุด

<sup>๑๑</sup>วิสุทฺธิ. ๑/๑๙.

๓) อาชีพปาริสุทธิศีล หมายถึง ศีลคือความบริสุทธิ์แห่งอาชีพจะ ได้แก่อาการที่ศัลบรสุทธิได้ ด้วยการเลี้ยงชีวิตในทางที่ชอบ ประกอบธุรกิจอย่างสุจริต ซื่อสัตย์ต่ออาชีพของตน ไม่ฉ้อโกง หลอกลวง ไม่เอาัดเอาเปรียบผู้บริโภค ไม่ย้อมแมวขาย หรือไม่เก็งกำไรเกินควร สิ่งตรงกันข้าม จากที่กล่าวมาแล้วนี้ เป็นสิ่งที่นักธุรกิจขายส่งควรละเว้น เพราะเป็นสื่อ่นำไปสู่ความตกต่ำด้าดิ่ง ทางจริยธรรมของนักธุรกิจ เนื่องเพราะไม่เคารพกติกาทางการค้า ทั้งยังอาจละเมิดกฎหมาย บ้านเมืองด้วย ดังนั้น การประกอบอาชีพเลี้ยงชีวิต โดยเฉพาะธุรกิจขายส่งจึงควรดำเนินไปโดย ถูกต้อง ด้วยความเพียรพยายามที่ถูกทาง เพื่อความบริสุทธิ์แห่งชีวิตและอาจยังผลให้ผู้ประกอบ ธุรกิจขายส่งได้รับความนิยมจากลูกค้าหรือผู้บริโภค ผลที่สุดแล้ว เขาย่อมประสบผลสำเร็จในการ ประกอบธุรกิจเป็นอย่างดี

๔) ปัจจัยสันนิสิตศีล หมายถึง ศีลที่เกี่ยวกับการพึ่งพาปัจจัยเครื่องอาศัย ซึ่งก็คือปัจจัย หลักทั้ง ๔ ประการ ผู้ประกอบธุรกิจขายส่งต้องใช้สอยปัจจัยทั้งสี่ให้เป็นไปตามความมุ่งหมายและ ประโยชน์ที่พึงเกิดพึงมีจากปัจจัยนั้น ๆ โดยเฉพาะปัจจัยที่เป็นสินค้าในธุรกิจขายส่ง นักธุรกิจต้อง มุ่งเน้นขายผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน ผ่านการรับรองคุณภาพจากหน่วยงานที่ตรวจสอบเรื่อง คุณภาพของผลิตภัณฑ์ นักธุรกิจขายส่งเองก็ต้องหมั่นตรวจสอบพิจารณาคุณภาพของสินค้าและ บริการ ไม่ขายสินค้าหรือบริการเพื่อหวังความมั่งคั่งร่ำรวยอย่างเดียว แต่ต้องคำนึงถึงศีลธรรม จริยธรรม และคุณภาพชีวิตของลูกค้าเป็นหลัก ถือเสมือนหนึ่งว่า ลูกค้าคือเจ้าชีวิต (Customer is King) เพราะเมื่อชีวิตต้องอาศัยปัจจัยขั้นพื้นฐานในการดำรงชีวิต การประกอบธุรกิจก็ย่อมต้อง อาศัยลูกค้าเป็นปัจจัยหลักในการสร้างรายได้ สร้างกำไร (Profitability) และทำให้ธุรกิจดำรงอยู่ได้ หากขาดลูกค้าไปการประกอบธุรกิจใด ๆ ก็ไร้ความหมาย ไม่สามารถเกิดขึ้นได้ เพราะฉะนั้น ปัจจัยหลักที่นักธุรกิจจะต้องพึ่งพาอาศัย นอกจากทรัพยากรทุนเป็นต้นแล้ว ลูกค้าก็เป็นปัจจัย อาศัยที่ไม่สามารถขาดได้โดยประการทั้งปวง ผู้ประกอบธุรกิจจึงต้องมีความรับผิดชอบต่อลูกค้า ด้วยการสร้างคุณค่าที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้า คือทำให้ลูกค้าพึงพอใจและได้รับสินค้าที่มีคุณภาพดีที่สุด ต่อชีวิตของเขา

#### ๓.๒.๔ ปธาน ๔

ปธาน หรือสัมมัปปธาน คือการตั้งความเพียรไว้ในจิตใจให้มั่นเพื่อเป็นแรงขับเคลื่อนให้ชีวิต ดำเนินไปอย่างถูกต้อง แสดงให้เห็นถึงความรู้สึกมุ่งต่อเป้าหมาย (A strong sense of purpose) ของบุคคล โดยเฉพาะนักธุรกิจขายส่งที่ต้องมีหลักมั่นในจิตใจ มีเป้าหมายอันหนักแน่นซึ่งพร้อม จะดำเนินไปให้ถึง หรือเมื่อถึงแล้วก็สามารถดำรงให้มั่นคงต่อไป หลักปธานมีความจำเป็นต่อ

นักธุรกิจขายส่งเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่อาจเผชิญกับปรากฏการณ์ ๔ ด้านของธุรกิจ ได้แก่ (๑) ด้านที่เป็นความสำเร็จ (Success) ก้าวหน้ารุ่งเรือง (Progress) (๒) ด้านที่สุ่มเสี่ยง (Roulette) ต่อความเสี่ยง ความถดถอย และความผันผวนไม่แน่นอน (๓) ด้านที่เป็นปัญหา (Trouble) ก่อให้เกิดสภาพที่ไม่พึงประสงค์ของการประกอบธุรกิจ และ (๔) ด้านที่เป็นความล้มเหลว (Failure) จากขั้นที่ไม่เสียหายร้ายแรงถึงขั้นวิกฤติรุนแรงจนประสบกับภาวะล้มละลาย ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับว่าการบริหารจัดการดำเนินไปอย่างมีรูปแบบหรือไม่ หากปฏิบัติตามโดยการใช้ความพากเพียรพยายามอันบริสุทธิ์ก็ย่อมทำให้ประสบความสำเร็จได้ในระดับสูง หรือแม้ประสบกับปัญหาก็สามารถผ่านพ้นได้ด้วยความเพียรพยายาม สามารถฟื้นฟูธุรกิจของตนขึ้นมาได้ และสามารถประคับประคองให้มีความมั่นคงต่อไปได้ในระยะยาว

ดังนั้น ผู้ประกอบธุรกิจขายส่งจึงจำเป็นต้องอาศัยหลักปธานทั้ง ๔ ประการ<sup>๓๖</sup> คือ

๑) สังวรปธาน คือ ความเพียรในการเฝ้าระวังหรือปิดกั้น ในการประกอบธุรกิจขายส่ง นักธุรกิจจำเป็นต้องมีความระมัดระวังมิให้เกิดความผิดพลาดหรือความเสียหายเกิดขึ้น กล่าวคือถึงแม้จะยังไม่เกิดปัญหาที่เป็นผลเสียต่อการประกอบธุรกิจ ก็ต้องดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวังยังคงอยู่เสมอ ไม่ดำเนินการด้วยความวู่วามบุ่มพามจนทำให้เสียการ มีสติตื่นตัวอยู่เสมอ ไม่ประมาท เพราะถ้าประมาทก็อาจก่อให้เกิดความผิดพลาดเสียหายได้ เนื่องจากธรรมชาติของการประกอบธุรกิจย่อมมีหมิ่นเหม่ต่อสภาพทางธุรกิจ ๒ ประการเสมอ คืออาจประสบความสำเร็จหรือความล้มเหลวได้ตลอดเวลา สภาพที่เป็นปัญหาต่อการประกอบธุรกิจ ก็คือเรื่องปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้ (Uncontrollable factors) ไม่ว่าจะเป็นปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางเศรษฐกิจ (Economic environment) เช่น สภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เนื่องมาจากตัวแปรทั้งภายในและภายนอกทั้งหลาย และสิ่งแวดล้อมทางวัฒนธรรม (Cultural environment) สภาพแวดล้อมทางสังคม (Social environment) กฎหมาย เงื่อนไขทางการค้า เทคโนโลยีและการแข่งขัน ซึ่งล้วนแต่อาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อธุรกิจได้ จึงต้องพยายามศึกษาให้เข้าใจปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมเหล่านั้น สามารถรู้เท่าทันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้ และหาทางแก้ไขได้อย่างถูกต้อง

๒) ปธานปธาน คือความเพียรในการละหรือกำจัด เมื่อการประกอบธุรกิจเกิดข้อผิดพลาดหรือเกิดความเสียหายอันเนื่องมาจากปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้อย่างใดอย่างหนึ่ง นักธุรกิจขายส่งต้องพยายามดำเนินการแก้ไขโดยเร่งด่วน ไม่ปล่อยให้ปัญหาคั่งค้างสะสมเป็นดินพอกหางหมู ทำให้ยากต่อการแก้ไข ในสภาพการณ์ที่เป็นปัญหาเช่นนี้ ทักษะในการแก้ปัญหาเป็นสิ่งสำคัญ นักธุรกิจจะต้องมีประสบการณ์ มีความรู้ความสามารถในการแก้ปัญหา (Problem-solving ability)

<sup>๓๖</sup> อ.จตุกก. ๒๑/๖๙/๙๖.



และมีปรีชาสามารถในการนำมาใช้ปฏิบัติ (Practical intelligence) คือแก้ไขปัญหาได้ ปัญหาที่เกิดขึ้นจึงจะบรรเทาลดน้อยลง หรือหมดไปในที่สุด

๓) ภาวนาปธาน คือความเพียรในการทำให้มี หรือก่อให้เกิด นักธุรกิจขายส่งต้องพยายามสร้างความเจริญก้าวหน้าในการประกอบธุรกิจให้ได้ หาวิธีการในการสร้างความเจริญในการดำเนินธุรกิจ โดยอาศัยแนวคิดด้านการตลาด (The marketing concept) ทั้งแนวคิดทางการผลิต (The production concept) ที่มุ่งเน้นการสร้างผลกำไรให้ส่วนการผลิต สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้มาก และเพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค แนวคิดทางการผลิต (The product concept) ที่มุ่งเน้นสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพ มีคุณภาพตรงต่อความต้องการของผู้บริโภค แนวความคิดด้านการขาย (The selling concept or sales concept) ที่พยายามสร้างรูปแบบทางการขายกระตุ้นให้ผู้บริโภคมีความสนใจและต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ หากการประกอบธุรกิจยังไม่มีแนวโน้มในทางเจริญก้าวหน้า ผู้ประกอบธุรกิจต้องพยายามชวนขายสร้างเหตุปัจจัยที่จะทำให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จให้ได้

๔) อนุรักษ์นาปธาน คือความเพียรในการรักษา เมื่อประสบผลสำเร็จในการประกอบธุรกิจแล้ว สิ่งที่ผู้ประกอบธุรกิจขายส่งต้องตระหนักเป็นพิเศษ ก็คือต้องพยายามรักษามาตรฐานของกำไรที่เป็นผลสำเร็จของการประกอบธุรกิจไว้ให้ได้ในระยะยาว โดยต้องอาศัยความสามารถในการประคับประคองธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจเองเป็นหลัก กล่าวคือผู้ประกอบธุรกิจขายส่งต้องมีความฉลาด สามารถสร้างข้อแตกต่างทางการค้าให้เกิดขึ้นได้เสมอ คือทำให้ตนเองได้เปรียบเหนือกว่าคู่แข่งทางการค้า ต้องรู้จักพัฒนาทักษะทางการค้า มีความตื่นตัว ไหวทันต่อความเคลื่อนไหวของตลาดอยู่เสมอ ไม่หยุดนิ่งอยู่กับที่ (Static) เช่น นำเสนอสิ่งที่คู่แข่งทางการค้าไม่มีสามารถยืดอายุของผลิตภัณฑ์ให้ยาวนานขึ้น สามารถขายได้นานและมากขึ้น ทั้งยังต้องสามารถทำให้ต้นทุนรวมลดลง ที่สำคัญต้องทำให้กระบวนการในการทำงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น<sup>๓๓</sup>

เมื่อทำได้ตามแนวทางนี้แล้ว นักธุรกิจขายส่งย่อมสามารถรักษาระดับมาตรฐานของผลกำไรให้คงที่มีเสถียรภาพ (Stability) ได้อย่างยั่งยืน ทั้งยังสามารถพัฒนาธุรกิจของตนให้มีความเจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้นไป โดยปราศจากปัญหาอันเกิดจากความไม่แน่นอนของธุรกิจที่อาจขึ้นในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งได้เป็นอย่างดี

<sup>๓๓</sup> ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พลุ เดชะรินทร์, กลยุทธ์ใหม่ในการจัดการ, อ่างแล้ว,

### ๓.๒.๕ ขบวนการธรรม ๔

ขบวนการธรรม หมายถึง หลักการดำเนินชีวิตสำหรับชาวบ้าน รวมถึงนักธุรกิจด้วย เพราะนักธุรกิจก็ดำเนินชีวิตอยู่ในกระแสของการพึ่งพาอาศัยปัจจัย ๔ เช่นกับชาวบ้านทั่วไป การดำเนินชีวิตในรูปแบบของธุรกิจด้วยหลักขบวนการธรรม จึงมีความจำเป็นต่อการประกอบธุรกิจอีกหมวดหนึ่ง ขบวนการธรรม ประกอบด้วย

๑) **สัตย์** คือความซื่อสัตย์ (Trustworthiness) หรือความซื่อตรงต่ออาชีพ นักธุรกิจขายส่งจะต้องมีความซื่อสัตย์ต่อการกระทำ ซื่อตรงต่อคำพูด คือพร้อมที่จะรับผิดชอบต่อการกระทำและคำพูดของตน มีความจริงใจต่อลูกค้า ขายสินค้าเพื่อมุ่งประโยชน์แก่ลูกค้า ห่วงใยในสวัสดิการของลูกค้า มุ่งหวังให้ลูกค้าได้รับประโยชน์และความพึงพอใจสูงสุด (Maximum satisfaction) ไม่ขายสินค้าด้วยวิธีคดโกงหรือโกงราคา มีความซื่อตรงต่อเวลาในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า หรือจัดหาสินค้ามาขายให้ลูกค้าตามเวลาที่นัดหมาย ต้องมีความรู้จริงในเรื่องสินค้า ไม่ขายสินค้าหมดอายุ หรือด้วยคุณภาพซึ่งจะมีผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตของผู้บริโภค ดังนั้น จึงถือได้ว่าความซื่อสัตย์ถือเป็นนโยบายที่ดีที่สุดสำหรับการค้า เพราะสามารถสร้างความน่าเชื่อถือ (Credibility) ให้แก่ลูกค้าหรือผู้บริโภคได้ดีที่สุด และทำให้เป็นที่นิยมของลูกค้าหรือผู้บริโภคด้วย

๒) **ทมะ** คือการฝึกฝน รู้จักอบรม ช่มใจ ฝึกนิสัย ปรับตัว ควบคุมจิตใจของตนเอง ฝึกหัดตัดนิสัย แก้ไขข้อบกพร่อง ปรับปรุงตนและธุรกิจของตนให้เจริญก้าวหน้าด้วยสติปัญญา นักธุรกิจขายส่งจะต้องรู้จักช่มคุมและบังคับตนเอง (Self-control and regulation) ให้ได้ เมื่อตกอยู่ในสถานการณ์ตึงเครียดซึ่งเกิดจากความขัดแย้งในเรื่องการค้า สามารถจัดการกับความขัดแย้ง (Conflict management) อันเกิดจากการต่อรองและข้อขัดแย้งอื่น ๆ ได้ดี

คุณสมบัติข้อนี้จัดอยู่ในความสามารถด้านอารมณ์ (Emotional capacities) เป็นการฝึกทักษะหรือความสามารถทางอารมณ์ (Emotional intelligence : EI or Emotional quotient: EQ) เพื่อประกันความสำเร็จของการประกอบธุรกิจ จำเป็นอย่างยิ่งที่นักธุรกิจจะต้องพัฒนาความสามารถและทักษะแห่งความรู้สึกหรืออารมณ์ (Emotional intelligence competencies and abilities) รู้จักช่มใจและใจกว้างยอมรับข้อผิดพลาดของตน และพร้อมที่จะแก้ไขข้อผิดพลาดนั้น ไม่ลุอำนาจแก่โทสาคติ เพราะจะทำให้เสียลูกค้าและไม่เป็นที่นิยม ที่สำคัญคือสามารถแก้ปัญหาขัดแย้งไม่ให้ลุกลามใหญ่โตได้ในเวลาอันรวดเร็ว

<sup>๑๕</sup> ส.ส.๑๕/๙๔๕/๓๑๖.

<sup>๑๖</sup> รองศาสตราจารย์ ดร.ทองหล่อ เดชไทย, ภาวะผู้นำ เพื่อการบริหารคุณภาพสู่ความเป็นเลิศ, อ่างแล้ว, หน้า ๗๕.

๓) ขันติ คือความอดทน ผู้ประกอบธุรกิจขายส่งต้องทำงานด้วยความขยันหมั่นเพียร เข้มแข็ง อดทน ไม่หวั่นไหวต่ออุปสรรคที่เกิดขึ้นอยู่เสมอ มีความมั่นคงต่อจุดหมาย ไม่ย่อท้อต่อความเหนื่อยยาก เพราะเมื่อใดก็ตามที่ผู้ประกอบธุรกิจขายส่งเกิดความอ่อนแอ ไม่สู้อุปสรรคหรือสิ่งยากที่เกิดขึ้น ก็จะทำให้การประกอบธุรกิจไม่ประสบผลสำเร็จ ความอดทนเป็นเครื่องพิสูจน์ศักยภาพของนักธุรกิจขายส่งได้ดีอีกประการหนึ่ง เพราะถ้านักธุรกิจคนใดประสบกับอุปสรรคเล็กน้อยแล้วท้อถอย ล้มเลิก ยอมแพ้ นอกจากธุรกิจจะหวังความเจริญเติบโตได้ยากแล้ว ยังเสี่ยงต่อความล้มเหลวได้อย่างง่ายดายอีกด้วย

นักธุรกิจขายส่งที่ดีจึงต้องมีความอดทนและมีปัญญา สามารถอดทนรอคอยความสำเร็จได้อย่างไม่หวั่นไหวท้อแท้ แม้ประสบกับความล้มเหลวหรือเผชิญอุปสรรคก็สามารถอดทนต่อสภาพนั้น ๆ ได้ แล้วพร้อมที่จะแก้ไขฟื้นฟูธุรกิจของตนด้วยจิตใจที่มุ่งมั่น ด้วยความมั่นใจว่าทำดีที่สุดแล้วความอดทนจะนำผลสำเร็จมาให้<sup>๖๖</sup> เพราะไม่มีเหตุแห่งการได้ทรัพย์สินใดจะเท่ากับความอดทน ผู้มีความอดทนนับได้ว่ามีเมตตา มีลาภ มียศ และมีความสุขอยู่เสมอ<sup>๖๗</sup>

๔) จาคะ คือความเสียสละ ในบางโอกาสนักธุรกิจขายส่งจะต้องรู้จักเสียสละผลประโยชน์ที่ตนได้รับ เพื่อสมนาคุณลูกค้าที่มีอุปการะ ยอมเจียดประโยชน์เล็กน้อยให้แก่ลูกค้า เช่น เมื่อได้รับเชิญไปร่วมงานในโอกาสพิเศษสำคัญบางอย่าง ก็สามารถสละเวลาไปร่วมงาน และแสดงน้ำใจแก่ลูกค้าที่มาเชิญไปร่วมงานมงคลต่าง ๆ โดยการช่วยเหลือด้วยสิ่งของหรือเงิน เป็นต้น นอกจากนี้ นักธุรกิจขายส่งต้องมีความใจกว้าง พร้อมที่จะรับฟังคำวิพากษ์วิจารณ์ของลูกค้าและผู้จ้างและลูกค้าด้วยใจเป็นกลาง ไม่เอาแต่ได้ฝ่ายเดียว แต่ต้องมีน้ำใจต่อลูกค้าและผู้จ้างตามความเหมาะสมด้วย

ดังนั้น นักธุรกิจขายส่งที่ประสงค์จะดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ และหวังความเจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้นไป จึงควรปฏิบัติหลักฆราวาสธรรมทั้ง ๔ ประการนี้ ดังพระพุทธดำรัสว่า

ผู้มีศรัทธาอยู่ครองเรือน มีธรรม ๔ ประการนี้ คือ สัจจะ ทมะ ธิติและจาคะ เมื่อละจากโลกนี้ไปแล้ว ย่อมไม่เศร้าโศก ถ้ามีเหตุแห่งการได้ชื่อเสียงยิ่งไปกว่า สัจจะ เหตุแห่งการได้ปัญญายิ่งไปกว่าทมะ เหตุแห่งการผูกน้ำใจมิตรยิ่งไปกว่า จาคะ เหตุแห่งการหาทรัพย์ได้ยิ่งไปกว่าขันติ มีอยู่ในโลกนี้แล้ว เชิญท่านไปถาม

<sup>๖๖</sup> คณาจารย์แห่งโรงพยาบาลโพธิ์โพธิ์เชียงใหม่, พุทธศาสนสุภาษิต เล่ม ๒ ฉบับมาตรฐาน, (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์เชียงใหม่, ๒๕๓๕), หน้า ๓๒.

<sup>๖๗</sup> คณาจารย์แห่งโรงพยาบาลโพธิ์โพธิ์เชียงใหม่, พุทธศาสนสุภาษิต เล่ม ๓ ฉบับมาตรฐาน, (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์เชียงใหม่, ๒๕๓๕), หน้า ๑๘.

เหล่าสมณพราหมณ์จำนวนมากพวกอื่นดูเถิด<sup>๙๙</sup>

เมื่อนักธุรกิจขายส่งถือปฏิบัติตามหลักของฆราวาสธรรมอย่างเคร่งครัดแล้ว ย่อมได้รับผลคือความสุข ไม่ต้องเดือดร้อนใจทั้งในปัจจุบันและอนาคต มีชื่อเสียงเกียรติยศ มีปรีชาชาญทางการตลาด ได้รับไมตรีจิตมิตรภาพอยู่เสมอ และพร้อมด้วยโภคสมบัติดังพุทธดำรัสที่ได้ยกมาอ้างข้างบนแล้วนั้น

### ๓.๒.๖ พละ ๔

พละ คือ ธรรมที่เป็นพลังเสริมสร้างให้การประกอบธุรกิจเป็นไปด้วยความมั่นคง และดำเนินไปด้วยความมั่นใจ ไม่หวั่นไหวต่ออุปสรรคใด ๆ หรือระแวงภัยจนไม่เป็นอันทำอะไร แต่มีพลังที่จะผลักดันกิจการของตนอย่างเข้มแข็ง ธรรมที่เป็นพลังเหล่านี้จึงเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการธุรกิจขายส่งพึงปรารถนา ยิ่งในยุคปัจจุบันที่นักธุรกิจต้องเผชิญหน้ากับความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมมากที่สุด โดยระดับความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมจะถูกกำหนดโดยแรงผลักดัน ๕ ประการ (Five Forces) ได้แก่การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ การแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ อุปสรรคของสินค้าหรือบริการทดแทน และอำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ ซึ่งเรียกรวมกันว่า แบบจำลองแรงผลักดัน ๕ ประการ (Five Forces Model)<sup>๑๐๐</sup> การที่จะผ่อนเพลาความคุกคามรุนแรงของแรงผลักดันทั้ง ๕ ประการนั้น จำเป็นต้องอาศัยธรรมที่เป็นพลังทั้ง ๔ ประการ<sup>๑๐๑</sup> คือ

๑) ปัญญาพละ หมายถึง พลังแห่งปัญญา คือการประกอบธุรกิจที่มีปัญญาเป็นพลังเสริมการประกอบหน้าที่การงานแขนงใดก็ตาม ล้วนแล้วแต่ต้องอาศัยแผนกลยุทธ์ (Strategic planning) แผนยุทธวิธี (Tactical planning) หรือแผนปฏิบัติการ (Operational planning) ในการดำเนินงานให้ประสบผลสำเร็จและอยู่ในสถานะที่ได้เปรียบคู่แข่งทางการค้า (Competitive advantage) ด้วยกันทั้งนั้น การประกอบธุรกิจขายส่ง ก็ต้องอาศัยวิธีการดังกล่าวเช่นกัน เพื่อให้เกิดสภาพคล่องในการดำเนินการ ด้วยความเชื่อว่าการมีกลยุทธ์ที่ฉลาดย่อมสามารถทำให้ได้รับประโยชน์จากธุรกิจในระดับสูง กลยุทธ์ต่าง ๆ รวมถึงการวางแผนธุรกิจย่อมอาศัยปัญญาเป็นพลัง

<sup>๙๙</sup> พ.สุ. ๒๕/๓๑๑/๓๖๑.

<sup>๑๐๐</sup> รองศาสตราจารย์จินตนา บุญบงการ และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณัฐพันธ์ เขจรนันท์, การจัดการเชิงกลยุทธ์, (กรุงเทพมหานคร : บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน), ๒๕๔๖), หน้า ๘๖.

<sup>๑๐๑</sup> อ.จ.นวก. ๒๓/๒๐๙/๓๗๖.

สนับสนุนที่สำคัญยิ่ง หากนักธุรกิจ องค์กรหรือหน่วยงานทางธุรกิจใดก็ตาม ไม่ใช้ปัญญาในการ ดำเนินการ บริหาร และจัดการ ย่อมเสี่ยงต่อความผิดพลาดได้ง่าย และเป็นอุปสรรคสำคัญต่อ ความเจริญก้าวหน้าของการประกอบธุรกิจ ปัญญาในการประกอบธุรกิจเกิดจากการสังสรรค์ กระ การเรียนรู้ เพื่อให้เกิดความรู้และความชำนาญ (Knowledge and skill) ทางธุรกิจ (สุดมยปัญญา) เกิดจากทักษะด้านความคิด (Conceptual skill) แนวธุรกิจ (จินตมยปัญญา) แล้วนำไปสู่ทักษะ ด้านเทคนิค (Technical skill) ซึ่งก็คือการลงมือปฏิบัติ (ภาวนามยปัญญา) ตามวิธีการที่ผ่านการ กลับกรองจากสิ่งที่ได้คิดวินิจฉัยมาแล้วในเบื้องต้น จนสามารถแยกแยะได้ว่าอะไรเป็นความดี ความชั่ว เป็นประโยชน์หรือไร้ประโยชน์

ด้วยเหตุนี้เอง พระพุทธศาสนาจึงยกย่องว่าปัญญาเป็นสิ่งล้ำค่าสำหรับหมู่มนุษย์ (ปัญญา นรานัน รตน)<sup>๕๑</sup> ถ้าเปรียบเป็นสินทรัพย์ก็เป็นสินทรัพย์ที่วัดไม่ได้ (Intangible Assets) และปัญญามี ค่ายิ่งกว่าทรัพย์สิน (ปัญญา ว ธเนน เสยโย)<sup>๕๒</sup> เพราะปัญญาสามารถทำให้เกิดทรัพย์สินได้นั่นเอง

๒) วิทยพละ หมายถึง พลังแห่งความเพียร คือการประกอบธุรกิจที่มีความเพียรเป็นพลัง เสริมดังที่ได้กล่าวมาแล้วในหลักพุทธธรรมหมวดอิทธิบาทว่า ความเพียรเป็นพลังสนับสนุนสำคัญ ในการประกอบธุรกิจและการประกอบหน้าที่ทุกชนิด เพราะเมื่อขาดความขยันหมั่นเพียรเสียแล้ว นอกจากธุรกิจจะไม่ประสบผลสำเร็จตามความประสงค์แล้ว นักธุรกิจก็ยังไม่สามารถดำรงชีวิต อย่างมั่นคงในระยะยาวได้อีกด้วย หากจะมีการสืบค้นประวัติของผู้ประสบผลสำเร็จทางธุรกิจ อย่างสูงแล้ว คงไม่มีใครประสบผลสำเร็จได้โดยปราศจากความเพียรพยายาม ความเพียรเป็น เสมือนเฟืองจักรที่เป็นแรงผลักดันอันสำคัญที่จะนำธุรกิจไปสู่ความเจริญก้าวหน้า พระพุทธศาสนามีหลักคำสอนที่เน้นให้คนมีความเพียรพยายามในการทำงาน และยืนยันว่าความ พยายามเป็นบ่อเกิดแห่งทรัพย์ เห็นได้จากพระพุทธพจน์ว่า “ขยันเอาการงาน ประกอบการถูก จังหวะ จะหาทรัพย์ได้”<sup>๕๓</sup> แม้ในสภาพที่ประสบอุปสรรคปัญหาทางธุรกิจ ไม่ว่าจะหนักหน่วงแค่ไหนก็ตาม ด้วยอาศัยแรงเพียรพยายามจึงสามารถฝ่าข้ามอุปสรรคปัญหาเหล่านั้นไปได้<sup>๕๔</sup> ดังนั้น ความพยายามจึงเป็นแนวทางหนึ่งที่พึงประสงค์ของการประกอบธุรกิจขายส่งซึ่งไม่อาจขาดได้ และเป็นพลังที่ผลักดันให้ธุรกิจขายส่งดำรงสถานภาพทางธุรกิจได้อย่างเข้มแข็ง มีเสถียรภาพ

<sup>๕๑</sup> ส.ส. ๑๕/๑๕๗/๕๐.

<sup>๕๒</sup> ม.ม. ๑๓/๔๕๑/๔๑๓.

<sup>๕๓</sup> ส.ส. ๑๕/๘๔๕/๓๑๕.

<sup>๕๔</sup> พ.ส. ๒๕/๓๑๑/๓๖๑.

๓) อนุวัชชพละ หมายถึง พลังแห่งการกระทำอันไร้โทษ คือการประกอบธุรกิจที่มีการกระทำอันปราศจากข้อเสียหายเป็นกำลัง เรียกอีกอย่างหนึ่งว่าพลังสุจริต ในที่นี้ใช้ในความหมายว่าการประกอบธุรกิจขายส่งที่ไม่มีโทษ ไม่ก่อให้เกิดความบกพร่องเสียหาย มีการกระทำทางกาย (กายกรรม) การกระทำทางวาจา (วจีกรรม) และการกระทำที่ประกอบด้วยเจตนา (มโนกรรม) ที่สะอาด ไม่รุกรานทำร้ายใคร ไม่โกหกหลอกลวงใคร และไม่มีจิตใจคิดร้ายมุ่งทำลายใคร เมื่อการประกอบธุรกิจขายส่งมีการติดต่อสัมพันธ์กับผู้อื่น ก็ย่อมมีความเกี่ยวข้องกับ กายกรรม วจีกรรม และมโนกรรมอย่างไม่อาจหลีกเลี่ยง เพราะฉะนั้น นักธุรกิจขายส่งจึงควรดำเนินตามแนวทางข้อนี้ เพื่อความหมดจดของอาชีพ ไม่ต้องเดือดร้อนเพราะทุจริตกรรมทั้งหลาย สามารถดำรงชีวิตได้อย่างมีความสุข ทั้งได้รับความนิยมจากลูกค้าซึ่งจะนำพาความเจริญก้าวหน้าทางธุรกิจมาให้ยิ่งขึ้นไป

๔) สังคหพละ หมายถึง กำลังแห่งการสงเคราะห์ คือมีการสงเคราะห์เป็นพลัง การสงเคราะห์ ในความหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจในที่นี้อาจเรียกว่าน้ำใจต่างตอบแทนก็ได้ ซึ่งน้ำใจต่างตอบแทนในเชิงธุรกิจเป็นสิ่งที่ช่วยเสริมให้การประกอบธุรกิจมีความเจริญก้าวหน้าอีกประการหนึ่ง การสงเคราะห์ที่เป็นพลังเสริมดังกล่าวได้แก่สังคหวัตถุ ๔<sup>๔๔</sup> ประการ คือ

ก) ทาน หมายถึง การให้ หรือมีน้ำใจให้ปันฝ่ายวัตถุธรรม โดยการช่วยเหลือด้วยทุนหรือปัจจัยเครื่องยังชีพ เมื่อแบ่งปันกันด้วยไมตรี ซึ่งผู้ประกอบการควรจะช่วยเหลือด้วยการให้ทุนกู้ยืมหรือเงินลงทุนแก่กันและกัน ฝ่ายผู้ประกอบการขายส่งเองก็ต้องพึงพาน้ำใจให้ปันเรื่องทุนกู้ยืมจากธนาคาร และสถาบันทางการเงินทั้งหลาย ตลอดจนน้ำใจให้ปันฝ่ายนามธรรม ด้วยการแนะนำให้ลูกค้ามีความรู้ความเข้าใจในเรื่องของสินค้า ทั้งเรื่องของราคาและคุณภาพของสินค้าที่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพและคุณภาพชีวิตของลูกค้า เป็นต้น

ข) ปิยวาจา หรือ เปยยวัชชะ หมายถึง การพูดคำที่น่ายรัก คือมีน้ำใจเจรจา แนะนำให้คำปรึกษา ปรารถนาให้กำลังใจ สนทนาปราศรัยด้วยความสนิทสนม อ่อนโยน ออบอวน เป็นกันเอง พูดแต่คำที่ชวนใจให้รักใคร่ และสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าอยู่เสมอ ผู้ประกอบธุรกิจขายส่งต้องเป็นผู้มีมนุษยสัมพันธ์ดี พูดจาไพเราะ ให้เกียรติลูกค้าทุกระดับที่เข้ามาติดต่อธุรกิจกับตน

ค) อัถตจริยา หมายถึง การบำเพ็ญประโยชน์ให้ คือมีน้ำใจให้กำลังสนับสนุนในทางสร้างสรรค์ ด้วยการนำผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานไปสู่ผู้บริโภค หรือจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพแก่ผู้บริโภค โดยมุ่งประโยชน์แก่ผู้บริโภคเป็นสำคัญ อีกทั้งช่วยเหลือกิจกรรม ร่วม

<sup>๔๔</sup> ที.ปา. ๑๑/๑๔๐/๑๖๗.

แก้ปัญหา และปรับปรุงสินค้า เลือกสรรพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดีตลอดจนดำเนินวิธีการทางการตลาดมุ่งเน้นคุณค่าให้แก่ลูกค้า (Value-driven marketing) ในบางโอกาสก็ให้รางวัลสมนาคุณ (Bonus) แก่ลูกค้า ในลักษณะคืนกำไรให้ผลตอบแทนน้ำใจที่ลูกค้ามาอุดหนุนธุรกิจของตน ซึ่งคุณค่าที่นักธุรกิจขายส่งหรือผู้ประกอบการมอบให้แก่ลูกค้า (Customer delivered value) หมายถึงข้อต่างระหว่างคุณค่าที่ลูกค้าทุกคนจะพึงได้รับ (Total customer value) จากผลิตภัณฑ์หรือการให้บริการอย่างใดอย่างหนึ่งกับมูลค่าที่ลูกค้าจ่ายไปทั้งหมด (Total customer cost)<sup>๓๖</sup>

ง) สมานัตตตา หมายถึง ความมีตนเสมอสมาน มีน้ำใจประสานส่งเสริม กล่าวคือ ผู้ประกอบธุรกิจขายส่งต้องไม่เห็นแก่ได้ฝ่ายเดียว ไม่เอาวัดเอาเปรียบลูกค้า มีความเสมอต้นเสมอปลายในการประกอบธุรกิจของตน ซึ่งจะก่อให้เกิดความยุติธรรมในระดับที่ยอมรับกันได้ คือเมื่อผู้ประกอบการได้ประโยชน์ที่เป็นกำไรจากลูกค้าแล้ว สิ่งที่ดีควรจะทำให้เสมอกันก็คือลูกค้าต้องได้รับประโยชน์จากคุณภาพของสินค้าที่ตนผลิตหรือจำหน่ายให้ เรียกว่าทั้งพ่อค้าและลูกค้าต่างได้รับประโยชน์ตามความต้องการของตนเอง โดยถือว่าเป็นการยอมรับร่วมกันในเงื่อนไขทางการซื้อขาย ไม่มีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งได้หรือเสียถ่ายเดียว หากแต่เป็นการได้รับประโยชน์จากเงื่อนไขทางการค้าร่วมกันนั่นเอง

### ๓.๒.๗ วัฒนธรรม ๖

วัฒนธรรมที่เป็นทางสร้างความเจริญให้แก่บุคคล หรือวัฒนธรรมที่เป็นจุดประจักษ์อันจะเปิดออกไปให้ก้าวหน้าสู่ความเจริญองงามของชีวิต บาลีเรียกว่า อัตถวาร ประตุนำสู่ประโยชน์ ประตุนำสู่จุดหมาย หรือ อุตถประมุข ปากทางสู่ประโยชน์ หรือต้นทางสู่จุดหมาย<sup>๓๗</sup> เป็นหลักธรรมที่มีความสำคัญต่อการประกอบธุรกิจขายส่งอีกหมวดหนึ่ง ซึ่งเมื่อดำเนินตามแล้วย่อมนำความเจริญก้าวหน้ามาสู่กิจกรรมทางธุรกิจได้เป็นอย่างดี วัฒนธรรม<sup>๓๘</sup> ประกอบด้วยหลัก ๖ ประการ คือ

๑) อโรคยะ คือความไม่มีโรค หรือความมีสุขภาพดี ในที่นี้หมายถึงเอาสุขภาพกายและสุขภาพจิตของผู้ประกอบธุรกิจขายส่ง เพราะความมีสุขภาพทั้งสองประการสมบูรณ์ ย่อมเป็นปัจจัยหนึ่งซึ่งทำให้การประกอบธุรกิจขายส่งมีความก้าวหน้า เมื่อผู้ประกอบธุรกิจมีสุขภาพกาย

<sup>๓๖</sup> Philip Kotler, Marketing Management, The Millennium ed. (New Jersey : Prentice Hall, Inc., 2000), p.34.

<sup>๓๗</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตโต), พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลธรรม, อ่างแก้ว, หน้า ๑๕๒ - ๑๕๓.

<sup>๓๘</sup> พ.ชว. ๒๗/๘๔/๒๗.

และจิตสมบุรณ์ปลอดภัยไร้โรค ก็สามารถประกอบธุรกิจได้อย่างเข้มแข็งและมีกำลังในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง หากผู้ประกอบธุรกิจมีสุขภาพร่างกายและสุขภาพจิตไม่ดี ผลย่อมปรากฏออกมาในทางตรงกันข้าม นอกจากนั้น ความมีสุขภาพดียังหมายถึงรวมถึงสภาพที่องค์ประกอบทางธุรกิจทั้งในฝ่ายของสินค้า บริการ การบริหารจัดการ ตลอดจนชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบธุรกิจขายส่งปรากฏออกมาในลักษณะที่ดึงดูดใจ เกื้อกูลต่อความสำเร็จก้าวหน้าด้วย

๒) ศील คือมีศีล หรือมีพฤติกรรมเรียบร้อย มีระเบียบวินัย เคารพกติกาทางธุรกิจ ไม่ก่อเวรภัยให้แก่ใคร ดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ติดต่อกิจด้วยมรรยาทอันงาม นักธุรกิจขายส่งที่มีพฤติกรรมดังกล่าวนี้ ย่อมเป็นที่รัก เป็นที่นิยมของผู้อื่น มีชีวิตที่ร่มเย็น การประกอบธุรกิจก็ราบรื่นทั้งในปัจจุบันและในกาลภายหน้า

๓) พุทธานุมัต คือการยอมตามท่านผู้รู้ ได้แก่ศึกษาแนวทาง มองดูแบบอย่างของท่านผู้เป็นปราชญ์หรือปรมาจารย์ทางธุรกิจ (Guru) แล้วดำเนินตามแนวทางของท่านเหล่านั้น พร้อมกับแสวงหาแนวทางว่าท่านเหล่านั้นมีวิธีการดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จอย่างไร ยิ่งถ้าสามารถพัฒนาต่อยอดจากแนวคิดของปรมาจารย์ทางธุรกิจทั้งหลายในลักษณะบูรณาการ (Integrate) หรือหลอมแนวคิดหลักเข้าด้วยกันแล้วนำมาพัฒนาธุรกิจขายส่งของตน ก็ย่อมเป็นหลักประกันที่มั่นใจได้ว่าธุรกิจขายส่งจะประสบผลสำเร็จอย่างงดงามตามความประสงค์

๔) สุตะ คือเรียนรู้ หมั่นศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับธุรกิจ ฝึกทักษะในด้านการตลาดให้เชี่ยวชาญชำนาญในด้านการบริหาร การจัดการ และมีความฉับไว ทันโลกทันเหตุการณ์ ทันความเคลื่อนไหวของตลาด และต้องศึกษาให้เข้าใจของการวางแผนงานธุรกิจ & ประการ<sup>๔๔</sup> คือ

ก) แผนงานหลัก (Master plan) เป็นแผนงานของธุรกิจขายส่งที่ได้กำหนดเป้าหมาย นโยบาย และวัตถุประสงค์ของธุรกิจขายส่งอย่างถูกต้อง

ข) แผนปฏิบัติการ (Action plan) เป็นแผนปฏิบัติงานเฉพาะส่วน เฉพาะงาน หรือเฉพาะกิจที่ส่งเสริมให้หน่วยงานบรรลุเป้าหมายของแผนงานหลักในธุรกิจขายส่งนั้น

ค) แผนกลยุทธ์ (Strategic plan) เป็นแผนปฏิบัติงานที่ตั้งขึ้น เพื่อแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นโดยมิได้คาดหมาย เนื่องจากเกิดการเปลี่ยนแปลง หรือมีเหตุการณ์แทรกซ้อน ทำให้ผลงานหรือคุณภาพลดลง หากไม่ทำการแก้ไข

ง) แผนปรับปรุงงาน (Improvement plan) เป็นการวางแผนอย่างต่อเนื่องจากการปรับปรุงงานตามแผนงานหลักแล้วพบปัญหาหรือข้อบกพร่อง

<sup>๔๔</sup> ปิยดา ดิลกปรีชากุล, การบริหารงานคุณภาพ และเพิ่มผลผลิต, อ่างแล้ว, หน้า ๒๕.



๕) ธรรมานูวัติ คือดำเนินตามธรรม ได้แก่ดำเนินชีวิตและกิจการทางธุรกิจขายส่งโดยชอบธรรม ไม่ขัดต่อศีลธรรมอันดีงามทางศาสนา และไม่ละเมิดบทบัญญัติทางกฎหมายบ้านเมือง (Legitimation) กล่าวอีกนัยหนึ่งว่าผู้ประกอบการธุรกิจขายส่งต้องมีจริยธรรมทางธุรกิจ (Business ethics) เพื่อความมั่นใจและสร้างภาวะที่มีค่าควรเชื่อถือ (Trustworthiness) ให้แก่ลูกค้า

๖) อลันตา คือความไม่ทอดอ้อย ได้แก่มีความเพียรพยายามในการประกอบอาชีพธุรกิจขายส่ง ไม่ระย่อทอดอ้อยต่อความเหนื่อยยากลำบาก มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ มีกำลังใจแข็งแกร่ง ไม่ทอดอ้อยเฉื่อยชา พยายามผลักดันให้การประกอบธุรกิจขายส่งมีความเจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้นไป ความบากบั่น ขยันสู้งาน เป็นคุณสมบัติที่พึงประสงค์ ส่วนความระย่อทอดอ้อยเป็นสิ่งที่ควรละเว้นในการประกอบธุรกิจขายส่ง

เมื่อดำเนินตามแนวทางที่สร้างความเจริญด้วยความตระหนักแน่วแล้ว ผู้ประกอบการธุรกิจขายส่งจะต้องละเว้นทางที่ตรงกันข้าม คืออบายมุข ซึ่งเป็นทางที่จะนำไปสู่ความเสื่อม ประกอบด้วยพฤติกรรมของนักเที่ยวผู้หญิง (อิตถีรุตตะ) พฤติกรรมของนักดื่มสุรา (สุรารุตตะ) พฤติกรรมของนักพนัน (อักษรุตตะ) คบหาคนชั่วเป็นเพื่อน (ปาปมิตร)<sup>๔๐</sup> เทียวกลางคืน ชอบดูการละเล่นและเกียจคร้านทำงาน<sup>๔๑</sup>

ถ้านักธุรกิจขายส่งดำเนินตามแนวทางฝ่ายเสื่อมนี้ แน่แน่นอนว่าทรัพย์ที่หามาได้ มีแต่จะเสียหายย่อยยับไปหมดสิ้น เพราะฉะนั้น นักธุรกิจขายส่งที่หวังความเจริญก้าวหน้าในการประกอบธุรกิจ จึงควรปฏิบัติตามหลักวัฒนธรรมและงดเว้นจากอบายมุขดังกล่าวแล้ว

### ๓.๒.๘ สัปปริสธรรม ๗

สัปปริสธรรม คือธรรมของคนดี หรือธรรมที่ทำให้เป็นคนดี เมื่อนำมาใช้ในความหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจขายส่ง หมายถึง ธรรมที่ทำให้เป็นนักธุรกิจขายส่งที่ดี หรือคุณสมบัติของนักธุรกิจขายส่งที่ดี สัปปริสธรรม มี ๗ ประการ<sup>๔๒</sup> คือ

๑) ธัมมัญญตา คือความรู้จักรธรรม ได้แก่ รู้หลักการเบื้องต้น และรู้จักเหตุที่จะนำไปสู่ผล การเป็นนักธุรกิจขายส่งที่ดี ต้องรู้จักหลักเกณฑ์ของการประกอบธุรกิจ รู้จักแนวคิดทางธุรกิจ วิธีการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนปัจจัยของธุรกิจอย่างครอบคลุมรอบด้าน คือรู้ว่าตนมีหน้าที่ต่อธุรกิจ

<sup>๔๐</sup> อัง.อฎฐก. ๒๓/๑๔๔/๒๙๒.

<sup>๔๑</sup> ที.ปา. ๑๑/ ๑๗๘-๑๘๔/๑๙๖-๑๙๘.

<sup>๔๒</sup> อัง.สตุตทก. ๒๓/๖๕/๑๑๔.

ในด้านใด ต้องใช้กลยุทธ์อย่างไรจึงจะประสบผลสำเร็จ สร้างเหตุจูงใจในการซื้อ (Buying motive) อย่างไร จึงจะสามารถเร้าความสนใจของลูกค้า ทำให้ลูกค้าสะดุดใจ (Attention) สนใจ (Interest) มีความปรารถนา (Desire) เกิดความเชื่อมั่น (Conviction) ในตัวสินค้า จนนำไปสู่การกระทำ คือการตัดสินใจซื้อ (Action) ในที่สุด

๒) อັตตัญญุตตา คือความรู้จักความหมาย ได้แก่รู้เป้าหมายที่มุ่งประสงค์ และรู้จักผลที่เนื่องมาจากเหตุ นักธุรกิจขายส่งที่ดีจะต้องรู้จุดมุ่งหมายของหลักการอันเป็นเหตุเบื้องต้นที่ตนกำลังดำเนินการอยู่ว่ามีเป้าหมายอย่างไร มีเงื่อนไขที่เป็นผลดีหรือผลเสียต่อกิจการของตนอย่างไร มีความแจ่มแจ้งเห็นประจักษ์ในนโยบายทางการตลาด สามารถคาดคะเนเหตุการณ์ อนุมานถึงความน่าจะเป็นของทิศทางธุรกิจได้อย่างแม่นยำ รู้ผลลัพธ์ของกิจการนั้นว่าเมื่อดำเนินธุรกิจตามหลักการนี้แล้ว ผลที่ได้จะออกมาในรูปใด เป็นความเจริญก้าวหน้า หรือประสบความล้มเหลว พร้อมทั้งต้องรู้จักวิธีจัดการกับปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นในช่วงใดช่วงหนึ่งได้อย่างฉับพลันทันที่

๓) อັตตัญญุตตา คือความรู้จักตน ได้แก่รู้จักภาวะแห่งตน ก่อนที่จะรู้จักปัจจัยภายนอกตัวอื่น ๆ นักธุรกิจขายส่งที่ดีจำเป็นต้องรู้จักตัวเองก่อน คือรู้ฐานะทางการเงิน รู้กำลังความรู้ความสามารถ ตลอดจนความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจ เพื่อนำไปประเมิน เปรียบเทียบกับคู่แข่งทางธุรกิจอื่น ๆ ว่าตนอยู่ในฐานะเสียเปรียบหรือได้เปรียบ คาดถึงความเป็นไปได้ในการแข่งขัน เพื่อปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจใหม่ให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้นไป เมื่อรู้แล้วจะได้ประพฤติปฏิบัติให้ถูกต้อง สอดคล้องกับหลักการและความน่าจะเป็น สามารถมองเห็นเป้าหมายที่เป็นผลสัมฤทธิ์ของธุรกิจขายส่งได้อย่างชัดเจน

๔) มัตตัญญุตตา คือความรู้จักประมาณ หรือรู้จักความพอดี นักธุรกิจขายส่งที่ดีทั้งหลายควรรู้จักประมาณในการใช้จ่ายทรัพย์สินลงทุน ในการดำเนินการ หรือการสร้างบริการ แม้ในการเจรจาติดต่อธุรกิจ ก็ต้องปฏิบัติด้วยความเข้าใจในวัตถุประสงค์ของเรื่องนั้น ๆ ไม่ใจเร็วด่วนได้ ด่วนตัดสินใจในทันที เพียงเพราะเห็นแก่ความชอบชั่ง ลู่อ่านาใจความพึงพอใจของตนไม่ใช่เหตุผล ประกอบการตัดสินใจ ซึ่งเป็นสาเหตุให้ธุรกิจขาดภาวะสมดุล และอาจนำไปสู่ความล้มละลายได้ เพราะเมื่อนักธุรกิจขายส่งไม่รู้จักประมาณตน พุ่งลงทุนอย่างขาดมนสิการย่อมทำให้ธุรกิจขาดดุล มีรายได้ไม่น้อยกว่ารายจ่าย เป็นต้น

๕) กาลัญญุตตา คือความรู้จักกาล ได้แก่ รู้จักเวลาที่เหมาะสม และระยะเวลาที่ใช้ในการประกอบธุรกิจขายส่ง ทั้งเวลาที่ใช้ในการกระจายสินค้าที่รับมาจากผู้ผลิต เวลาในการดำเนินธุรกิจ การนัดหมายเพื่อตกลงและการขนส่งสินค้า นักธุรกิจขายส่งต้องรู้จักบริหารเวลาให้เหมาะสมลงตัว เพื่อใช้เวลาให้เป็นประโยชน์มากที่สุด ยิ่งธุรกิจที่เกี่ยวกับการให้บริการลูกค้าก็ยิ่งต้องบริหารเวลาให้

รวดเร็วฉับไว เพื่อให้เกิดความพึงพอใจแก่ลูกค้า เพราะในยุคสมัยที่ธุรกิจต้องพึ่งพาระบบข้อมูลข่าวสารที่รวดเร็วและทันสมัย ผู้คนต่างทำงานแข่งกับเวลา และมีเวลาเป็นเงื่อนไขหนึ่ง หรือเป็นกรอบกำหนดประการหนึ่งในการประกอบธุรกิจ นอกจากการบริหารเวลาให้เหมาะสมแล้ว ยังหมายรวมถึงการรู้จักช่วงชิงโอกาสที่ได้เปรียบ เพื่อให้ตนได้รับประโยชน์สูงสุด (Maximized profit) คือสามารถทำกำไรให้แก่ธุรกิจของตนได้ในอัตราที่สูง (High margin)

๖) ปรีศัญญาตา คือรู้จักชุมชน รู้จักถิ่นอาศัย สถานที่สำหรับประชุมหรือสมาคม รู้จักชุมชนตลอดจนวิถีชีวิตของชุมชน ปัจจัยหนึ่งซึ่งทำให้ธุรกิจขายส่งประสบผลสำเร็จด้วยดี ก็คือการจัดอยู่ในทำเลที่ตั้ง (Location) อันเหมาะสม เช่น ตั้งศูนย์กลางธุรกิจการค้าในเมือง (Central business district) ตั้งศูนย์การค้าอยู่กลางชุมชน (Community center) ในย่านที่มีคนอาศัยหนาแน่น (Clusters) หรือศูนย์การค้าที่ตั้งอยู่ใกล้ที่อยู่อาศัยของคน (Neighborhood center) และต้องรู้จักว่าชุมชนนั้น ๆ ต้องการอะไร มีค่านิยมต่อธุรกิจเป็นเช่นใด ต้องนำสินค้าอะไรไปกระตุ้นรื้อให้เขาสนใจในสินค้า สามารถสร้างเหตุจูงใจในการซื้อสินค้าได้โดยง่าย

๗) บุคคลัญญาตา หรือบุคคลปโรปัญญาตา คือรู้จักบุคคลที่ควรเข้าไปหา หรือติดต่อค้าขาย นักธุรกิจขายส่งที่ดีจะต้องรู้จักและเข้าใจถึงความแตกต่างระหว่างบุคคลในแต่ละช่วงวัย ทราบอัธยาศัย ค่านิยมของลูกค้าเพื่อนำสินค้าไปสู่บุคคลเหล่านั้นอย่างถูกต้องตรงตามความต้องการ สามารถคัดสรรกลั่นกรองลูกจ้างที่มีความรู้และความสามารถเหมาะสมกับงาน รู้วิธีการที่จะเข้าไปสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับคู่แข่งธุรกิจกับบุคคลต่าง ๆ เนื่องจากลูกค้าแต่ละคนอาจมีความต้องการสินค้าแตกต่างกัน ลูกจ้างแต่ละคนก็มีความถนัดในการทำงานแต่ละด้านที่แตกต่างกัน นอกจากนั้น การรับสินค้าจากผู้ผลิต นักธุรกิจขายส่งก็จำเป็นต้องรู้อัธยาศัยของผู้ผลิตว่ามีความน่าเชื่อถือหรือไม่ สินค้าที่รับมามีคุณภาพดีพอที่จะนำไปขายแก่ลูกค้าปลีกหรือลูกค้าอื่น ๆ หรือไม่ เป็นต้น เพื่อไม่ให้ตนเสียเปรียบทางการค้าและสูญเสียความน่าเชื่อถือเรื่องคุณภาพของสินค้า

สรุปว่า คุณสมบัติของนักธุรกิจขายส่งที่พึงประสงค์ตามหลักของสัปบุริสธรรม ๗ คือ รู้เหตุ รู้ผล รู้ตน รู้ประมาณ รู้กาล รู้ชุมชน และรู้คนที่ตนเกี่ยวข้องทางธุรกิจดังได้อธิบายมาแล้วนั่นเอง

#### ๓.๒.๙ อริยมรรคมีองค์ ๘

อริยมรรค (The Noble Eightfold Path) หรือเรียกชื่อเต็มว่า อริยอัฏฐังคิกมรรค หรืออริยอัษฎางคิกมรรค คือหนทางอันประเสริฐประกอบด้วยองค์ ๘ หรือแนวทางดำเนินอันเลิศล้ำซึ่งนำผู้ปฏิบัติไปสู่ความดับทุกข์ หมดปัญหา ๘ ประการ เป็นหมวดธรรมที่อยู่ในอริยสังข์ข้อทุกขนิโรธคามินีปฏิปทา เรียกชื่อสั้น ๆ ว่า มัชฌิมาปฏิปทา

มรรค เป็นประมวลหลักความประพฤติปฏิบัติ หรือระบบจริยธรรมทั้งหมดในพระพุทธศาสนา เป็นคำสอนภาคปฏิบัติที่จะช่วยให้การดำเนินสู่จุดหมายตามแนวทางของกระบวนการที่รู้เข้าใจแล้วนั้น เป็นผลสำเร็จขึ้นมาในชีวิตจริง หรือเป็นวิธีการใช้กฎเกณฑ์แห่งกระบวนการของธรรมชาติให้เกิดประโยชน์แก่ชีวิตจนถึงที่สุด<sup>๕๓</sup>

อริยมรรค<sup>๕๔</sup> อันเป็นวิธีการสำหรับดับทุกข์สายตรงที่ผู้ประสงค์จะหลุดพ้นจากทุกข์พึงดำเนินตาม มี ๘ ประการ คือ

๑) สัมมาทิฐิ คือ ความเห็นชอบ (Right View / Right Understanding) หมายถึงปัญญาที่สามารถมองเห็นความจริงของชีวิตขั้นสูงในรูปของปัญหา รากเหง้าของปัญหา สภาพที่แก้ปัญหานั้นได้สำเร็จ และวิธีการแก้ปัญหานั้น (อริยสัจ ๔) เห็นกระบวนการเนื่องสัมพันธ์กันโดยฐานแห่งความไม่เที่ยง บิบบั่น ขัดแย้ง และไม่มีแก่นสารให้ควรยึดถือ (ไตรลักษณ์) และเห็นความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันโดยฐานเป็นเงื่อนไขของกันและกันของสรรพสิ่ง (ปฏิจลสมุปบาท) ตลอดจนความรู้ความเห็นขั้นธรรมดา เช่น รู้ว่าอะไรดี อะไรชั่ว เป็นต้น

๒) สัมมาสังกัปปะ คือความดำริชอบ (Right Thought) หมายถึงมีปัญญา รู้คิดเป็นไปในทางที่ชอบ กล่าวคือคิดที่จะปลดวางปัญหา บรรเทาที่จะไปพ้นจากปัญหา (เนกขัมมสังกัปปะ) ไม่คิดปองร้ายมุ่งทำลายใคร (อพยาบาทสังกัปปะ) ไม่คิดเบียดเบียนทำร้ายใคร (อวิหิงสาสังกัปปะ)

๓) สัมมาวาจา คือวาจาชอบ (Right Speech) หมายถึงการใช้วาจาอย่างระมัดระวัง ไม่พูดปด พูดหยาบคาย พูดยุยงทำลาย และพูดเรื่องไร้สาระ (เว้นจากวจีทุจริต)

๔) สัมมากัมมันตะ คือการกระทำชอบ (Right Action) หมายถึงการประกอบกิจกรรมที่ถูกต้อง ไม่เบียดเบียนทำร้าย ไม่ลักขโมย และไม่ล่วงละเมิดทางเพศ (กายทุจริต)

๕) สัมมาอาชีวะ คือเลี้ยงชีพชอบ (Right Livelihood) หมายถึงประกอบอาชีพในทางที่ชอบ งดเว้นจากการประกอบอาชีพทุจริตทั้งหลาย

๖) สัมมาวายามะ คือพยายามชอบ (Right Effort) หมายถึงการใช้ความพยายามในทางที่ชอบ พยายามระวังไม่ให้ความชั่วเกิดขึ้น พยายามละความชั่วนั้น พยายามทำความดีให้เกิดขึ้น และพยายามรักษาความดีนั้นไว้ไม่ให้เสื่อมไป (สัมมัปปธาน)

<sup>๕๓</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), พุทธธรรม (ฉบับเดิม), พิมพ์ครั้งที่ ๑๑, (กรุงเทพมหานคร : บริษัทสหธรรมิก จำกัด, ๒๕๔๔), หน้า ๒๑๗.

<sup>๕๔</sup> ที.ม. ๑๐/๒๙๙๗/๓๔๘.

๗) สัมมาสติ คือระลึกชอบ (Right Mindfulness) หมายถึง การฝึกสติให้กำหนดจดจ่ออยู่กับองค์ประกอบของชีวิตทั้งที่เป็นส่วนของกาย ส่วนความรู้สึก ส่วนจิต และส่วนที่เป็นธรรม เพื่อรู้ทันและเห็นสภาพที่เป็นจริง เพื่อให้จิตสงบและเกิดปัญญา (สติปัญญา)

๘) สัมมาสมาธิ คือจิตมั่นชอบ (Right Concentration) หมายถึงการฝึกจิตให้มีศักยภาพ มีความมั่นคง สงบ และตั้งมั่น จนถึงขั้นของฌานสมาบัติ

สิ่งที่จะเน้นย้ำเป็นพิเศษในอริยมรรคมีองค์ ๘ นี้ก็คืออริยมรรคข้อสัมมาอาชีวะ เพราะมีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่างใกล้ชิดที่สุด เนื่องจากธุรกิจถือเป็นหนึ่งในอาชีวะ คือการประกอบอาชีพเลี้ยงตน พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต) พระเถระผู้เป็นยอดปราชญ์แห่งพระพุทธศาสนาเถรวาทยุคปัจจุบัน ได้ให้ทัศนะเกี่ยวกับสัมมาอาชีวะในแง่ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจไว้ค่อนข้างน่าคิดว่า

การเลี้ยงชีพหรือการทำมาหาเลี้ยงชีพนี้ เป็นเรื่องใหญ่มากในสังคมมนุษย์ อย่างที่ว่าโลกมนุษย์เป็นไปตามกรรม กรรมใหญ่ก็คือการเลี้ยงชีพของมนุษย์ อย่างที่แยกเป็นเกษตรกรรม พาณิชยกรรม อุตสาหกรรม หัตถกรรม ศิลปกรรม ฯลฯ การประกอบอาชีพต่าง ๆ นี้แหละที่ทำให้โลกเป็นไป อารยธรรมจะมีความเจริญในแนวไหนก็เป็นไปตามอาชีวะ...เรื่องสัมมาชีพนี้ เป็นเรื่องใหญ่ของสังคมมนุษย์ อาชีพทุกอย่าง มีขึ้นเพื่อจุดหมายในการแก้ปัญหาชีวิต สังคม และเพื่อการสร้างสรรค้อย่างใดอย่างหนึ่ง ถ้าทำถูกต้องตามวัตถุประสงค์นั้น เช่น อาชีพแพทย์มีเพื่ออะไร เพื่อบำบัดโรคและช่วยคนให้มีสุขภาพดี ถ้าทำเพื่อการนี้ก็เป็นสัมมาอาชีวะ แต่ถ้าทำเพียงเพื่อเงินก็แสดงว่าเขวแล้ว ฉะนั้น จึงต้องประกอบอาชีพที่ไม่เบียดเบียนเพื่อนมนุษย์ ไม่ก่อความเดือดร้อนแก่ใคร ๆ\*\*

การประกอบธุรกิจขายส่งที่พึงประสงค์ ควรดำเนินไปตามหลักของอริยมรรคมีองค์ ๘ นี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งอริยมรรคข้อสัมมาอาชีวะ พระพุทธศาสนาได้วางหลักเกณฑ์ไว้อย่างชัดเจนว่าการประกอบอาชีพไม่ว่าประเภทใด จะต้องเคารพต่อศีลธรรมและกฎหมาย กล่าวคือไม่ประกอบอาชีพทุจริตผิดกฎหมาย แต่ประกอบอาชีพที่สะอาดไม่ขัดต่อศีลธรรมและวัฒนธรรมอันดีงาม

\*\* พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ.ปยุตฺโต), สูการศึกษาแนวพุทธ : หนังสืองานประจำปี ๒๕๔๘ งานมาฆบูชา, (กรุงเทพมหานคร : สำนักงานพระพุทธศาสนาแห่งชาติ กรมการศาสนา กระทรวงวัฒนธรรม กรุงเทพมหานคร สภาองค์กรพระพุทธศาสนาแห่งประเทศไทย, ๒๕๔๘), หน้า ๑๑๓.

(สุจริต) หรืออาชีพที่ทำให้ตนเองและผู้อื่นเดือดร้อน โดยยึดตามแนวของศีล ๕ เป็นมาตรฐานหลัก ซึ่งนอกจากจะทำให้การประกอบธุรกิจดำเนินไปอย่างถูกต้องแล้ว ยังสามารถแก้ไขปัญหาอาชญากรรมทางธุรกิจ และผ่อนเพลาคความขัดแย้งรุนแรงอันเนื่องมาจากการละเมิดศีล ๕ ที่ส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมส่วนรวมด้วย

ทั้งนี้ เนื่องจากว่าอริยมรรคข้อสัมมาอาชีพจะเป็นมรรควิธีหนึ่งในบรรดามรรควิธีทั้ง ๘ ซึ่งมีเป้าหมายสำคัญเพื่อแก้ปัญหาเรื่องการดำรงชีวิตในโลกแห่งธุรกิจที่มีอิทธิพลครอบงำวิถีชีวิตของมนุษย์มาอย่างยาวนานและยิ่งจะมีอิทธิพลมากขึ้นเรื่อย ๆ ในอนาคต ในส่วนของการแก้ปัญหาหากสัมมาอาชีพจะถูกนำไปใช้เป็นมรรควิธีสำหรับแก้ปัญหาทางธุรกิจทั้งหมดในปัจจุบันอย่างจริงจังแล้ว ก็ยังตอกย้ำถึงความจำเป็นอย่างยิ่งยวดต่อการแก้ปัญหาที่เกิดจากการประกอบธุรกิจในอนาคตที่มีรูปแบบการดำเนินธุรกิจหลากหลายและมีความสลับซับซ้อนยิ่งขึ้นไป

สัมมาอาชีพะ ได้ถูกเรียกขานโดยนักเศรษฐศาสตร์ต่างประเทศว่า เศรษฐศาสตร์ของชาวพุทธ<sup>๒๖</sup> หรือเศรษฐศาสตร์แบบพุทธหรือแนวพุทธ บ้างก็เรียกว่าพุทธเศรษฐศาสตร์ อี. เอฟ. ชูเมกเกอร์ (E. F. Schumacher) กล่าวว่า

หัวใจของเศรษฐศาสตร์แบบพุทธ คือความเรียบง่าย และอหิงสธรรม จากทัศนะของนักเศรษฐศาสตร์ ความอัศจรรย์ของวิถีชีวิตแบบชาวพุทธนั้น อยู่ที่ความมีเหตุผลอย่างยิ่งของรูปแบบแห่งการดำรงชีวิต กล่าวคือการอาศัยวัสดุปัจจัยจำนวนน้อยอย่างน่าประหลาดใจ แต่นำไปสู่ผลอันน่าพิงใจอย่างพิสดาร<sup>๒๗</sup>

แนวคิดของชูเมกเกอร์ได้ชี้ให้เห็นว่าสัมมาอาชีพะ เมื่อนำมาใช้ประกอบกับหลักสันโดษ ก็จะทำให้การประกอบอาชีพไม่เปล่าเปลืองไร้ประโยชน์ แต่มีคุณค่าในตัวของมันเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการประกอบธุรกิจขายส่ง ในฐานะที่ผู้ประกอบการเป็นพ่อค้าคนกลาง (Merchant middleman) ซึ่งไม่ได้เกี่ยวข้องกับการบริโภคสินค้าอย่างเด่นชัดเช่นกับผู้บริโภค แต่ก็เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพขายส่งที่ต้องยึดหลักของสัมมาอาชีพะอย่างเคร่งครัด กล่าวคือพฤติกรรมทางธุรกิจของเขาจะต้องเป็นไปในทางที่ไม่เบียดเบียนตน คือไม่ทำให้เสียคุณภาพชีวิตของตนเอง แต่ให้เป็นที่ไปในทางที่พัฒนาคุณภาพชีวิต เสริมคุณภาพชีวิตนั้น นี่เป็นการไม่เบียดเบียนตน และไม่

<sup>๒๖</sup> อี. เอฟ. ชูเมกเกอร์, จิวต์แจ้ว, แปลโดย สมบูรณ์ ศุภศิลป์, พิมพ์ครั้งที่ ๓, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์สมิต, ๒๕๓๗), หน้า ๖๖.

<sup>๒๗</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า ๗๑.

กับการแสวงหาความสุขที่ไม่ก่อให้เกิดประโยชน์แก่ชีวิต หนักไปในการใช้แรงงานให้หมดไปกับการบำรุงบำเรอปรนเปรอตนในทางที่ไม่ถูกต้องอยู่รำไป ไม่มีที่สิ้นสุด ถือเป็นความล้มละลายแห่งชีวิตอย่างแท้จริง

### ๓.๓ หลักพุทธธรรมสำหรับแก้ปัญหาธุรกิจขายส่ง

กล่าวได้ว่ามนุษย์ทุกคนที่เกิดมาในโลกนี้ นับตั้งแต่ช่วงแรกกำเนิดล้วนมีชีวิตที่ผูกพันมาพร้อมกับปัญหาทั้งทุกคน (ชาติทุกข์) เวลาที่ชีวิตดำเนินไปในแต่ละช่วงขณะก็ต้องเผชิญหน้ากับปัญหาสารพัด ทั้งปัญหาที่เกี่ยวกับความเป็นจริงของชีวิต เช่น ความแก่ (ชราทุกข์) ความเจ็บป่วย (พยาธิทุกข์) ความตาย (มรณทุกข์) และการประสบกับความวิบัติพลัดพรากจากบุคคลและสิ่งของอันเป็นที่รัก (ปิยวิปโยคทุกข์) ขณะเดียวกันก็จำต้องเผชิญปัญหาที่เนื่องด้วยการทำมาหากิน (อาหารปริเยฎฐิทุกข์ หรืออาชีวะทุกข์) ปัญหาที่เกี่ยวกับการบริหารบำบัดบำรุงชั้น หรือหมั่นประดับประคองกลุ่มกองของชีวิตให้ทำหน้าที่ตามปกติ เช่น เมื่อร่างกายหิวก็ต้องกินอาหาร เมื่อปวดอุจจาระ ปัสสาวะก็ต้องขับถ่ายเอาของเสียออกจากร่างกาย มีปัญหาทะเลาะเบาะแว้งจนเป็นคดีความกัน ก็ต้องวิ่งเต้นจัดการให้ปัญหานั้นยุติลงโดยพลัน และยังต้องเผชิญหน้ากับปัญหาอันเนื่องมาจากอารมณ์ ความคิดอีกมากมายต่างกรรมต่างวาระกัน

พระพุทธศาสนาได้แสดงสภาพชีวิตของสัตว์โลกว่าดำเนินชีวิตไปตามอิทธิพลชักนำหรือตามพลังผลักดันของกรรม (Karmic force) เมื่อกรรมถูกใช้ในความหมายของการประกอบธุรกิจก็อาจหมายถึงการประกอบอาชีพต่าง ๆ กล่าวคือมนุษย์มีอาชีพด้านใดก็ดำเนินชีวิตไปตามอาชีพนั้น ๆ เช่น ผู้ประกอบอาชีพกสิกรรมก็ทำนา ผู้ประกอบอาชีพเกษตรกรรมก็ทำสวนทำไร่ ผู้ประกอบอาชีพพาณิชย์กรรมก็ทำการค้าขาย ประกอบอาชีพเภสัชกรรมก็ขายยาเป็นกิจกรรมประจำชีวิต เป็นต้น การประกอบธุรกิจจัดอยู่ในพาณิชย์กรรมอย่างชัดเจน แต่ก็อาจมีความเกี่ยวข้องกับอาชีพอื่น ๆ ได้ หากอาชีพเหล่านั้นดำเนินไปในรูปแบบของการซื้อขายแลกเปลี่ยนอย่างใดอย่างหนึ่ง

ไม่มีใครปฏิเสธได้ว่า การประกอบอาชีพเหล่านี้ ล้วนประสบกับปัญหาด้านใดด้านหนึ่งอยู่เสมอ เช่น ชาวนาประสบกับภาวะความแห้งแล้งรุนแรงจนไม่มีน้ำสำหรับทำนา หรือเมื่อฝนตกหนักก็ประสบปัญหาน้ำท่วมนาข้าวกล้าเสียหาย ไม่ได้ผลผลิตเพียงพอแก่การยังชีพ นักธุรกิจที่เป็นผู้ผลิตประสบกับปัญหาขาดทุนเพราะธุรกิจตกต่ำ หรือมีสินค้าค้างสต็อก (Stock) จำนวนมากที่ไม่สามารถขายได้ นอกจากนั้น ยังรวมถึงปัญหาที่เกิดจากการละเมิดจริยธรรมทางธุรกิจ (Business ethics) ต่าง ๆ ซึ่งส่งผลกระทบต่อผู้บริโภคและสังคม แล้วแผ่ขยายผลเสียหายลูกกลมออกไปในระดับประเทศเป็นลำดับ

ปัญหาทางธุรกิจที่ปรากฏเด่นชัดในปัจจุบัน ก็คือปัญหาอันเนื่องมาจากการกระทำที่ขาดจริยธรรม ขาดความรับผิดชอบต่อสังคม เป็นต้นว่าการเอาัดเอาเปรียบผู้บริโภค การผิดสัญญา การกักตุนสินค้า การโก่งราคา หรือกดราคาซื้อขายสินค้าพืชผลจากเกษตรกร ในธุรกิจหุ้นตลาดหลักทรัพย์ ก็มีการปั่นหุ้น ธุรกิจทั่วไปก็มีการหลบเลี่ยงภาษี การตกแต่งบัญชี การปล่อยผลิตภัณฑ์ที่เป็นมลพิษลงในแม่น้ำ การสร้างมลภาวะทางอากาศ การละเมิดสิทธิในทรัพย์สินที่เป็นวัตถุ และทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งล้วนแต่เป็นอาชญากรรมทางธุรกิจที่สะท้อนให้เห็นถึงภาวะจริยธรรมทางธุรกิจที่เสื่อมทรามลง (The decadent business ethics) นักธุรกิจที่ประกอบการทุจริตก็มักจะใช้กลวิธีต่าง ๆ เพื่อหลบเลี่ยงความผิดทางกฎหมาย การหลบเลี่ยงกฎหมายในแวดวงธุรกิจเช่นนี้ ยิ่งทวีความรุนแรงยิ่งขึ้นในภาคธุรกิจในภาวะปัจจุบัน โดยเฉพาะปัญหาที่มีการกล่าวถึงกันอยู่ทุกวันนี้คือเรื่อง ทุจริต การคอร์รัปชัน การรับสินบน ให้สินบน ฯลฯ<sup>๖๐</sup>

การแก้ปัญหาธุรกิจด้วยการใช้วิธีจัดการให้เหมาะสมกับสภาพการณ์และวิถีทางธุรกิจ ยังไม่เพียงพอที่จะแก้ปัญหาให้หมดสิ้นไปได้ จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องอาศัยหลักพุทธธรรมในการจัดการแก้ไขอีกทางหนึ่ง เมื่อใช้ถูกกับปัญหาและสอดคล้องกับสถานการณ์แล้ว ปัญหาก็ย่อมจะคลี่คลายลงได้ในบางจุดหรือไม่ก็สามารถแก้ไขได้อย่างเบ็ดเสร็จเด็ดขาด หลักพุทธธรรมที่เสมือนเป็นสูตรสำหรับแก้ปัญหาธุรกิจขายส่งมีหลายหมวดด้วยกัน ในที่นี้จะยกมาเฉพาะหมวดที่เห็นว่ามี ความเหมาะสมและจำเป็น เพื่อให้เห็นมิติในการแก้ปัญหาธุรกิจของพุทธธรรมอย่างชัดเจน

### ๓.๓.๑ โลกपालธรรม ๒

โลกपालธรรม หรือธรรมเป็นโลกบาล คือหลักธรรมสำหรับคุ้มครองโลก เป็นธรรมฝ่ายกุศลที่มนุษย์ทุกคนควรปลูกฝังไว้ให้เกิดมีในจิตใจของตน เพราะช่วยป้องกันไม่ให้เกิดความเดือดร้อนวุ่นวายแก่สังคมโลก เปรียบเสมือนภูมิคุ้มกันอันตรายที่ทรงพลัง ช่วยเสริมสร้างสันติสุขให้แก่ทุกสังคม เนื่องจากเป็นสัญลักษณ์แห่งมโนธรรมสำนึก (Conscience) และความรับผิดชอบต่อสังคม (Social responsibility) สภาพจิตที่ดีทั้งสองประการนี้ จะสะท้อนผลดีคือความสงบสุขไปสู่สังคมอย่างกว้างขวาง หากคนในสังคมพากันปลูกฝังไว้ในจิตใจให้มั่นคง

นอกจากนั้น โลกपालธรรมนี้ยังมีความสำคัญอย่างยิ่งยวดต่อการดำเนินธุรกิจขายส่ง เพราะช่วยสนับสนุนให้การประกอบธุรกิจขายส่งมีความเจริญมั่นคง และดำเนินไปอย่างถูกต้องดีงาม อีกทั้งยังเป็นเสมือนภูมิคุ้มกันช่วยห้ามกันไม่ให้ธุรกิจกระทำชั่ว หรือประกอบ

<sup>๖๐</sup> สุภาพร พิศาลบุตร, จริยธรรมทางธุรกิจ, (กรุงเทพมหานคร : คณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏสวนดุสิต, ๒๕๔๖), หน้า ๒๔๔.



ธุรกิจผิดทาง มีส่วนเสริมสร้างสำนึกจริยธรรมทางธุรกิจ (Business ethical consciousness) รวมทั้งมีส่วนร่วมรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate social responsibility) ได้เป็นอย่างดี โลกपालธรรม มี ๒ ประการ<sup>๖๖</sup> คือ

๑) หิริ คือ ความละอายใจต่อการทำความชั่ว รังเกียจกลัวบาปอกุศล เพราะคำนึงถึงการศึกษา สถานะ และชาติตระกูลของตน เป็นต้น จึงละอายแก่ใจที่จะทำความชั่ว มองเห็นความชั่วเป็นสิ่งที่น่าละอาย ทำให้เกิดความรังเกียจ เมื่อรังเกียจความชั่วก็จะทำให้งดเว้นจากความชั่วเปรียบได้กับคนขับรถยนต์บนพื้นถนนเรียบสะอาด ถ้าเกิดไปเจอสิ่งปฏิกูล เช่น กองอาจมาขวางทางอยู่ เขารังเกียจที่จะขับรถเหยียบ จึงขับรถเลี้ยวเบี่ยงออกไปให้พ้นกองอาจมนั้น คนที่มีนิสัยรักสวยรักงามก็เช่นกันย่อมขยะแหยงต่อสิ่งปฏิกูล เช่น กองอุจจาระ และไม่ปรารถนาจะให้มือหรืออวัยวะใด ๆ สัมผัสสิ่งปฏิกูลนั้น

ส่วนการประกอบธุรกิจขายส่ง ถ้านักธุรกิจคำนึงถึงเหตุว่าการซื้อโกง เอาไรต์เอาเปรียบผู้อื่น การค้าขายด้วยการเบียดเบียนทำร้ายผู้อื่น เช่น การค้าอาวุธสงคราม และยาเสพติดที่ผิดกฎหมาย ตลอดจนทุจริตกรรมทั้งหลาย เป็นความชั่วทรมานทางธุรกิจ ไม่สมควรแก่ความเป็นนักธุรกิจที่ดีแล้ว เขาย่อมงดเว้น ไม่กระทำการอันทุจริตซึ่งถือเป็นการฆ่าสามัญญสำนึก (Common sense) ของตนเอง นักธุรกิจที่มีอุปนิสัยละอายต่อความชั่วเช่นนี้ ย่อมเป็นที่ปรารถนาเพื่อจะคบค้าสมาคมของนักธุรกิจและลูกค้าอื่น ๆ ผลลัพธ์ก็คือตัวผู้ประกอบการธุรกิจ รวมถึงคู่ค้าและลูกค้าอื่น ๆ ย่อมมีความพึงพอใจด้วยกัน ทั้งไม่เป็นการระบายปัญหาออกไปสู่สังคมส่วนรวมด้วย

๒) โอตตปปะ คือความเกรงกลัวต่อผลของความชั่ว เพราะเห็นข้อเสียของความชั่วว่าจะทำให้ตนเองประสบความทุกข์ยากเดือดร้อน คือเกรงว่าเมื่อตนทำความชั่วแล้วจะได้รับผลที่ไม่พึงประสงค์ในปัจจุบัน เช่น ถูกคนอื่นติเตียน และได้รับโทษทางกฎหมาย ตลอดจนรู้สึกไม่ปลอดภัยในอนาคตว่าเมื่อตนตายไปแล้วจะมีทิศทางชีวิต (คติ) ที่ไม่ดี มีความตกต่ำ ได้รับความทุกข์ทรมาน เปรียบได้กับคนกลัวอสรพิษ เมื่อเห็นอสรพิษแล้วก็ไม่กล้าจับ หรือแม้แต่เดินเฉียดใกล้ เพราะกลัวมันจะฉกกัดเป็นอันตรายแก่ชีวิตของตน

การประกอบธุรกิจขายส่งก็เช่นกัน หากนักธุรกิจละอายแก่ใจว่าการเอาไรต์เอาเปรียบลูกค้าด้วยวิธีคดโกง เช่น โกงน้ำหนักสินค้า โกงราคาสินค้าเกินจริง เหมือนที่พ่อค้าคนกลางรับซื้อข้าวชวานาโดยกดราคาลง แล้วไปแสวงผลกำไรด้วยการขายโง่งราคาอีกทอดหนึ่ง เป็นวิธีการที่เอาไรต์เอาเปรียบ ไม่ใช่กลยุทธ์ หรือยุทธวิธีทางการค้าที่ถูกต้อง เมื่อเขามีความละอายแก่ใจที่จะทำอย่างนั้นแล้ว เขาก็จะสามารถยับยั้งตนเองได้ ไม่กล้าที่จะทำ เพราะกลัวผลระยะใกล้ที่จะ

<sup>๖๖</sup> อัง. ทุก. ๒๐/๒๕๓-๒๕๕/๖๕-๖๖.

ได้รับ คือกลัวว่าจะถูกดิฉินนินทา ถูกเหยียดประณามว่าเอาไรต์เอาเปรียบผู้อื่น และผลระยะไกล คือการได้รับโทษในทุกศตภพภายหลังจากตายไปแล้ว

ดังนั้น ผู้ประกอบธุรกิจขายส่ง จึงควรคำนึงถึงผลเสียของพฤติกรรมทุจริตผิดศีลธรรมและผิดกฎหมาย ว่าจะเป็นสาเหตุทำให้ตนได้รับโทษทั้งในช่วงใกล้ หรือชะตากรรมอันไม่พึงประสงค์ ในช่วงไกล เช่น การถูกจับจองจำดำเนินคดี ถูกอายัดทรัพย์สิน หรือได้รับโทษทางกฎหมายสูงสุด ตลอดจนได้รับโทษตามหลักกฎหมายแห่งกรรม และควรใส่ใจอยู่เสมอว่าทรัพย์สินที่ได้มาด้วยการประกอบทุจริตเสมือนหนึ่งเป็นอสรพิษร้ายที่เมื่อถูกมันกัดก็ จะทำให้ถึงแก่ความตาย หรือไม่ก็ได้รับความเจ็บปวดปางตาย เมื่อตระหนักคำนึงถึงผลร้ายดังกล่าวนี้แล้ว จึงควรเร่งชวนชวายในสุจริตกรรมซึ่งจะนำมาซึ่งความสุขและความสำเร็จในการประกอบธุรกิจขายส่งอย่างยั่งยืนต่อไป

### ๓.๓.๒ สุจริต ๓

สุจริต หมายถึง ความประพฤติดี ความประพฤติชอบ ความประพฤติที่ถูกต้อง สะอาด และปราศจากโทษ ถือเป็นนโยบายที่พึงประสงค์สำหรับการดำเนินธุรกิจขายส่ง แสดงถึงความบริสุทธิ์โปร่งใสของการประกอบอาชีพธุรกิจ นักธุรกิจคนใดประกอบธุรกิจโดยสุจริต ย่อมได้รับการรับรองโดยคุณธรรมว่าเป็นผู้มีอาชีพสะอาด ควรแก่การคบหาทำการค้าขายด้วย ในทางตรงกันข้าม เมื่อนักธุรกิจคนใดประกอบอาชีพทุจริต ผลลัพธ์ย่อมปรากฏออกมาในทางตรงกันข้ามกับสุจริตเสมอ ความสุจริตหรือพฤติกรรมทางธุรกิจที่ถูกต้อง จึงเป็นแนวทางที่ช่วยป้องกันปัญหาอันเกิดจากการขาดความน่าเชื่อถือของผู้ที่เป็นคู่ค้าหรือลูกค้าได้เป็นอย่างดี อีกทั้งยังทำให้คู่ค้าหรือลูกค้าได้รับความพึงพอใจที่ผู้ประกอบธุรกิจขายส่งเสนอสินค้าที่ดี มีคุณภาพ และตอบแทนน้ำใจด้วยบริการที่จริงใจ การแสดงความรับผิดชอบอย่างเหมาะสม และการดำเนินนโยบายทางธุรกิจที่บริสุทธิ์และยุติธรรม นอกจากผู้ค้าจะได้รับประโยชน์จากความนิยมของลูกค้าแล้ว ยังทำให้ลูกค้าได้รับประโยชน์จากการใช้สอยสินค้า ช่วยป้องกันไม่ให้เกิดการได้เปรียบเสียเปรียบในระดับที่ต่างกันมากระหว่างผู้ค้ากับลูกค้า ด้วยเหตุนี้ สุจริตจึงเป็นเครื่องมือที่สื่อแสดงถึงพฤติกรรมของผู้ประกอบธุรกิจ หรือเป็นเครื่องประกาศถึงจริยธรรมทางอาชีพของนักธุรกิจได้ชัดเจนที่สุดอีกประการหนึ่ง สุจริต มี ๓ ประการ<sup>๖๒</sup> คือ

๑) กายสุจริต หมายถึง ความประพฤติชอบด้วยกาย ได้แก่พฤติกรรมที่ดื่งามและชอบธรรมทางกาย กล่าวอีกนัยหนึ่งว่าการงดเว้นความประพฤติชั่วที่เกิดขึ้นทางกาย ๓ ประการ กล่าวคือนักธุรกิจขายส่งต้องงดเว้นจากการเบียดเบียนทำร้ายผู้อื่นให้ตกตายไปจากชีวิต หรือ

<sup>๖๒</sup> อภ.ส. ๓๔/๔๔๐/๓๒๗.

แม้แต่พฤติกรรมทารุณ ทรกรรมทำร้ายผู้อื่นให้ได้รับความเจ็บปวดเดือดร้อน เช่น ธุรกิจที่ใช้แรงงานเด็กด้วยวิธีทารุณ ธุรกิจค้าทาส ธุรกิจมือปืนรับจ้าง ธุรกิจที่ใช้วิธีคุกคามทำร้าย หรือกำจัดผู้ขัดผลประโยชน์หรือคู่แข่งทางธุรกิจด้วยวิธีรุนแรงถึงขั้นฆาตกรรม (ปาณาติบาต) ต้องงดเว้นจากพฤติกรรมเยี่ยงขโมย คือธุรกิจที่ใช้วิธีฉ้อโกง หลบเลี่ยงภาษี คอร์รัปชัน รับซื้อของเก่าที่เขาขโมยมาโดยสมรู้ร่วมคิดกัน (รับซื้อของโจร) ใช้วิธีการอันไม่ชอบธรรมโกงเอาทรัพย์สินของผู้อื่น ประกอบธุรกิจที่ล่วงละเมิดสิทธิทางทรัพย์สินเงินทอง รวมถึงละเมิดลิขสิทธิ์ทางปัญญาของผู้อื่น (อทินนาทาน) และนักธุรกิจขายส่งต้องไม่มีพฤติกรรมล่าสอนในเชิงขู่สาวกับคู่ครองของผู้อื่น อันเป็นการละเมิดสิทธิทางประเวณี งดเว้นพฤติกรรมข่มขืนกระทำชำเราผู้อื่น ไม่ประกอบธุรกิจที่ลวงผู้หญิงไปค้าประเวณี หรือธุรกิจที่สนับสนุนให้คนไม่ซื่อสัตย์ต่อคู่ครองของตน เช่น เปิดสถานบริการทางเพศ (กาเมสุมิจจาร) )

๒) วจีสุจริต หมายถึง ความประพฤติชอบด้วยวาจา ได้แก่พฤติกรรมที่ดั่งงามและชอบธรรมทางวาจา การประกอบธุรกิจไม่ว่าประเภทใด ล้วนต้องมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้อง และการติดต่อสื่อสารกับผู้อื่นอยู่เสมอไม่ว่าทางใดก็ทางหนึ่ง อย่างน้อยก็เป็นการติดต่อทำการค้ากับลูกค้าในฐานะที่เป็นพ่อค้า เมื่อมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับผู้อื่นเป็นปกติเช่นนี้ นักธุรกิจขายส่งต้องคำนึงถึงคุณธรรมทางวาจาเป็นหลัก คือต้องมีความซื่อตรงทางวาจาและรับผิดชอบต่อคำพูดของตนเอง (สัจจวาจา) ไม่โกหกเพื่อฉกฉวยเอาประโยชน์ของผู้อื่นมาเป็นประโยชน์ของตน หรือโกหกเพื่อให้ตนเองได้ประโยชน์ แต่ไปทำลายผลประโยชน์ของผู้อื่น (มุสาวาท) ไม่ใช่วาจาหยาบคาย ข่มขู่คุกคามผู้อื่น (มรุตวาจา) โดยเฉพาะลูกค้า แต่ใช้คำพูดที่ชวนใจให้รักใคร่ (ปิยวาจา) คำพูดที่อ่อนหวานละมุนละไมและให้เกียรติลูกค้า (สันทวาจา) แนะนำแต่สิ่งที่เป็นประโยชน์ในการซื้อสินค้า (อถตสฺญหิตา) ไม่ใช่วิวิธยเหตุให้ลูกค้าแตกสามัคคี หรือผัดใจกันกับพ่อค้ารายอื่น เพื่อให้เขาหันมานิยมสินค้าของตน ไม่โฆษณาว่าของตนดีแล้วไปกล่าวร้ายป้ายสีผู้ค้ารายอื่น (ปิสุณวาจา) พูดแต่คำที่ดั่งงาม (สุภาสิตวาจา) สร้างสรรค์สามัคคี และไม่สรรหาวาจาเพื่อเจ้อเลื่อนลอยเกินจริง หากคุณค่าสาระมิได้ไปมอมเมาลูกค้า (สัมผึปปลาป) แต่เจรจาด้วยภาษาธรรม (ธรรมวาจา หรือธรรมภาษา) ซึ่งมีความถูกต้องตรงตามความเป็นจริง

๓) มโนสุจริต หมายถึง ความประพฤติชอบด้วยใจ ได้แก่พฤติกรรมที่ดั่งงามและชอบธรรมทางใจ จิตใจถือเป็นองค์ประกอบของชีวิตที่สำคัญที่สุด เพราะเป็นตัวขับเคลื่อนพฤติกรรมทางกายและ

วาจาออกมา การกระทำจะดีหรือร้าย คำพูดจะดีหรือชั่ว อยู่ที่ใจเป็นสำคัญ หากมีจิตใจดีงามเป็นพื้นฐาน การกระทำและคำพูดก็ดีงามตามไปด้วย<sup>๒๓</sup>

สิ่งที่นักธุรกิจขายส่งควรประพฤติยึดถือเป็นหลักของการประกอบธุรกิจก็คือความมีจิตใจดีงาม ดำเนินธุรกิจโดยมีหลักธรรมประจำใจ ไม่โลภ ไม่เพ่งเล็งอยากได้ประโยชน์ในทางมิชอบ (อนภิขณา) ไม่พยายามปกป้องร้าย มุ่งทำลายลูกค้าหรือคู่แข่งทางการค้าด้วยคิดว่าเป็นปฏิบัติที่ต้องทำลายล้าง หรือผูกใจหวังให้เขาพินาศย่อยยับเพื่อความสะใจของตน (อพยาบาท) และมีทัศนคติที่ถูกต้อง (สัมมาทิฐิ) ไม่เห็นผิดจากทำนองคลองธรรม มีทัศนคติต่อการประกอบธุรกิจในแนวทางที่สุจริต ไม่เห็นกำไรที่ได้จากการประพฤติทุจริตเป็นผลดี เพราะนอกจากจะทำให้สังคมกรรมชั่วอย่างต่อเนื่องจนเป็นความเคยชินแล้ว ยังก่อให้เกิดผลร้ายอันเนื่องมาจากทุจริตแก่ผู้ประกอบการธุรกิจในภายหลังด้วย

ดังนั้น ผู้ประกอบธุรกิจขายส่ง จึงควรดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ ด้วยการไม่ประกอบทุจริต คือ ไม่เอารัดเอาเปรียบลูกค้า ผู้บริโภค ผู้แทนจำหน่าย ด้วยการขายเกินราคา หรือร่วมมือกับผู้ขายรายอื่น ๆ ขึ้นราคาสินค้า (ฮั้ว) ลดราคาต้นทุน เช่น โรงสีซื้อข้าวเปลือกในราคาถูก แต่ขายข้าวสารในราคาสูง เอาเปรียบพนักงาน กดขี่แรงงาน หรือใช้แรงงานเด็ก คดโกงหุ้นส่วน เอาชนะคู่แข่งชั้นทางธุรกิจด้วยกลอุบายทำลายชื่อเสียง หรือทำลายความน่าเชื่อถือของคู่แข่งทางธุรกิจ โฆษณาหลอกลวงเกินความเป็นจริง หลบเลี่ยงภาษี ละเมิดลิขสิทธิ์ หรือประกอบธุรกิจผิดกฎหมาย หากดำเนินธุรกิจทุจริตผิดจรรยาบรรณเช่นนี้ จะทำให้ขาดความน่าเชื่อถือ ไม่มีความมั่นคง เมื่อถูกจับได้ธุรกิจก็ยอมล่มสลายในที่สุด<sup>๒๔</sup>

หลักสุจริตดังกล่าวไม่เพียงเป็นแนวทางในการแก้ปัญหาอันเนื่องมาจากการประกอบทุจริตผิดกฎหมายและละเมิดศีลธรรมจรรยาเท่านั้น หากแต่ยังช่วยสร้างบรรยากาศแห่งมิตรภาพระหว่างผู้ค้ากับผู้ซื้อได้แนบแน่นยิ่งขึ้น มิตรภาพก็จักก่อให้เกิดความไว้วางใจซึ่งกันและกันเพราะลูกค้ามั่นใจในความสุจริตของนักธุรกิจขายส่ง นักธุรกิจขายส่งก็เกิดความมั่นใจในอาชีพของตนเองว่ามีความถูกต้องดีงาม ดำเนินไปตามหลักกฎหมาย และเบาใจในท่าทีการยอมรับเงื่อนไขทางการค้าของลูกค้าที่มาซื้อสินค้าของตนด้วย

<sup>๒๓</sup> พระพุทธโฆษาจารย์, ธรรมปทฎกถา (ปจโม ภาค), พิมพ์ครั้งที่ ๓๐, (กรุงเทพมหานคร : มหามกุฏราชวิทยาลัย, ๒๕๔๖), หน้า ๒๐.

<sup>๒๔</sup> ปิยดา ดิลกปรีชากุล, การบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิต, อ่างแล้ว, หน้า ๒๒๓.

### ๓.๓.๓ ไตรลักษณ์ ๓

ไตรลักษณ์ (The Three Characteristics of Existence)<sup>๒๕</sup> หมายถึง ลักษณะ ๓ ประการ หรืออีกชื่อหนึ่งว่าสามัญลักษณ์ (The Common Characteristics) หมายถึง อาการที่บังลักษณะ ของธรรมดา ๓ ประการ ซึ่งเป็นความจริงของสภาวธรรมทั้งหลายอันเป็นไปตามเหตุปัจจัยของมัน ไม่ว่าจะมนุษย์ สัตว์เดรัจฉาน หรือสิ่งไร้วิญญาณทั้งหลายประดามีในโลกนี้ ต่างต้องประสบกับสภาว ธรรมดาเหล่านี้ด้วยกันทั้งนั้น แม้ธุรกิจเองก็อยู่ในเงื่อนไขดังกล่าวอย่างไม่อาจเลี่ยงพ้น ถือเป็น รูปแบบการครองชีวิตประการหนึ่งที่อยู่ภายใต้อิทธิพลของสังขธรรมทั้ง ๓ ประการนี้ ไตรลักษณ์<sup>๒๖</sup> ประกอบด้วย

๑) อนิจจตา (Impermanence) สภาพที่ไม่เที่ยง ไม่คงตัวอยู่ในสภาพเดิม กล่าวได้ว่าไม่มี ธุรกิจชนิดใดดำรงอยู่ในความมั่นคงตลอดเวลา โดยไม่ประสบกับความสั่นคลอนอันเกิดจากความ ไม่แน่นอนของกระแสเศรษฐกิจโลก ซึ่งไม่มีใครสามารถเปลี่ยนแปลงหรือทานแรงแห่ง ปราภฏการณอันไม่แน่นอนได้ เนื่องจากอยู่เหนือวิสัยที่จะหยั่งทราบและควบคุมได้ ตัวแปรแห่ง ความเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอของธุรกิจ ที่เห็นได้ชัดที่สุดคือตลาดหุ้นที่มีตัวเลขดัชนีไม่คงที่ เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา หรือพิจารณาจากหลักทรัพย์ต่างๆ ว่ารายได้จากการค้าขายของ แม้ค้าในตลาดสดในแต่ละวันย่อมไม่เท่ากัน บางวันก็ได้มาก บางวันก็ได้น้อย

ดังนั้น กฎของความไม่เที่ยงแท้แน่นอนนี้ จึงเป็นสภาวธรรมดาที่ปรากฏแก่การประกอบ ธุรกิจได้เสมอ สภาพที่นักธุรกิจอาจประสบไม่คราวใดก็คราวหนึ่งคือด้านต่างของธุรกิจ กล่าวคือ เคยประสบผลสำเร็จทะลุเป้าแล้วอาจประสบความล้มเหลวก็ได้ เพราะไม่มีอะไรแน่นอนในการ ประกอบธุรกิจ มีแล้วอาจจะไม่มี สิ่งที่ปรากฏว่าได้ก็อาจหมดหายไป<sup>๒๗</sup> ช่วงหนึ่งเคยประสบกับ ความเจริญรุ่งเรือง อีกช่วงหนึ่งอาจประสบกับความล้มเหลวก็ได้ ขึ้นอยู่กับตัวแปรหรือเหตุปัจจัยที่ จะส่งเสริมสนับสนุนหรือบีบคั้นบั่นทอน

สิ่งที่นักธุรกิจพึงปฏิบัติต่อความเปลี่ยนแปลงนี้ก็คือ ต้องทำความเข้าใจให้รู้เท่าทันความ เปลี่ยนแปลงซึ่งหาความแน่นอนไม่ได้นี้ เมื่อได้รับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ต้องมีความ ตระหนักรู้ (Awareness) อยู่เสมอว่าความสำเร็จอาจพลิกผันเปลี่ยนด้านเป็นความล้มเหลวก็ได้ จึงต้องเพียรระวังหาทางป้องกันปัจจัยแห่งความเสื่อม และพยายามประคับประคองรักษาความ

<sup>๒๕</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตฺโต), ไตรลักษณ์ : อนิจจตา ทุกขตา อนัตตตา, (กรุงเทพมหานคร : ธรรมสภา, ๒๕๔๗), หน้า ๔.

<sup>๒๖</sup> ส.สพ. ๑๘/๑/๑.

<sup>๒๗</sup> วิสุทฺธิ. ๓/๒๖๐.

เจริญให้ดำเนินสืบเนื่องไป เมื่อประสบกับความล้มเหลวแล้วก็ไม่ท้อแท้ แต่ต้องบากบั่นหมั่นเพียรสร้างเหตุปัจจัยที่จะสามารถอำนวยความสะดวกให้แก่ตนเอง สามารถพลิกฟื้นความล้มเหลวให้เป็นผลสัมฤทธิ์ในการประกอบธุรกิจได้

หลักอนิจจตาก่อให้เกิดประโยชน์ทางจริยธรรมแก่ผู้ประกอบการธุรกิจได้ ๒ ขั้นตอน คือ

ขั้นตอนที่หนึ่ง เมื่อประสบกับความเปลี่ยนแปลงที่ไม่ปรารถนา ก็บรรเทาหรือกำจัดทุกข์โศกได้ เมื่อประสบกับความเปลี่ยนแปลงที่พึงใจ ก็ไม่หลงใหลมัวเมา เพราะรู้เท่าทันกฎธรรมดา

ขั้นตอนที่ ๒ เร่งชวนชวายทำกิจที่ควรทำต่อไปให้ดีที่สุด และทำด้วยจิตใจที่เป็นอิสระ เพราะรู้ว่าความเปลี่ยนแปลงนั้นเป็นไปตามเหตุปัจจัย ไม่ใช่เป็นเองหรือเลื่อนลอยหรือตามความปรารถนาของเรา<sup>๖๔</sup>

๒) ทุกขตา (Stress and Conflict) สภาพที่เป็นทุกข์ ถูกบีบคั้นให้แปรปรวนจากสภาพเดิม ด้วยกระแสแห่งความไม่แน่นอน คือเกิดขึ้นแล้วเสื่อมสลาย<sup>๖๕</sup> เปลี่ยนแปรรูปการณืไปเสมอ แม้การประกอบธุรกิจ ก็เป็นทุกข์ชนิดหนึ่ง ที่เรียกว่า อาหารปริยญาติทุกข คือทุกข์ที่ต้องดิ้นรนชวนชวายวุ่นวาย แก่งแย่ง เพื่อให้ตนสามารถดำเนินชีวิตได้อย่างมั่นคง และมีหลักประกันที่มั่นใจได้ตลอดไป กล่าวง่าย ๆ ว่า ทุกข์ในเรื่องการทำมาหากินนั่นเอง

สภาพที่เป็นทุกข์อันเกิดจากการประกอบธุรกิจ ก็คือเมื่อประสบกับความสูญเสีย เช่น สูญเสียโอกาสทางการค้า หรือสูญเสียกำไรที่ตนพึงมีพึงได้ก็เศร้าโศกเสียใจ (โศกะ-Sorrow) สืบขยายไปถึงความคร่ำครวญ ร่ำไรรำพัน (ปริเทวะ-Lamentation) มีความเจ็บปวดรวดร้าวใจ ถึงขั้นทำร้ายตนเองก็มี (โทมนัส-Grief) เมื่อปัญหานี้ชานาบซ้ำก็ยิ่งทำให้คับแค้น อัดอั้นใจ ลึ้นหวัง เร่าร้อน (อุปายาส-Despair) เมื่อต้องประสบหรือเกี่ยวข้องกับคู่แข่งทางการค้าที่ตนมีความชิงชังรังเกียจอยู่เป็นทุนเดิมแล้ว ก็ทำให้เกิดทุกข์ได้ (อัปปียสัมปโยค) หรือถ้าต้องถูกพรากจากสิ่งที่รักใคร่หวงแหน เช่น ถูกคู่แข่งทางการค้า ตัดหน้าคว่ำผลประโยชน์ที่ตนควรมีควรได้ไปก็เป็นทุกข์ (ปิยวิปโยค) พลาดหวังจากสิ่งที่ปรารถนา ไม่เป็นไปดังที่ใจประสงค์ เช่น ทำผลงานดี แต่ไม่ได้รับการพิจารณาขึ้นเงินเดือนหรือเลื่อนตำแหน่งก็เป็นทุกข์เช่นกัน (อิจจิตาลาภ) ในมหาทุกขกัณฑ์สูตร และจุฬทุกขกัณฑ์สูตร พระพุทธเจ้าตรัสถึงกองทุกข์หรือประมวลปัญหาซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับ

<sup>๖๔</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตฺโต), ไตรลักษณ์ : อนิจจตา ทุกขตา อนัตตตา, อ่างแล้ว, หน้า ๑๓๘-๑๓๙.

<sup>๖๕</sup> วิสุทธิ. ๓/๒๖๐.

ความอยากของมนุษย์ไว้มากมาย เราสามารถประยุกต์เข้ากับทุกข้ออื่นเนื่องมาจากการประกอบธุรกิจได้ดังนี้<sup>๙๐</sup>

- ก) ความลำบากเดือดร้อนอื่นเนื่องมาจากการประกอบอาชีพเลี้ยงชีวิต
- ข) ความเศร้าโศกเสียใจที่เกิดขึ้นจากการใช้แรงเพียรพยายามสุดกำลังแล้ว แต่ก็ไม่ประสบผลสำเร็จในอาชีพธุรกิจ
- ค) ความวุ่นวายเดือดร้อน กลุ่มกังวลในการคุ้มครองรักษาทรัพย์สินสมบัติที่ได้จากการประกอบธุรกิจ ไม่ให้สูญหาย หรือหมดสิ้นไปเพราะปัจจัยใดปัจจัยหนึ่ง
- ง) เมื่อต้องสูญเสียทรัพย์สินสมบัติที่ตนหวงแหน คุ้มครองรักษา จากการถูกลั่นชิง ถูกโกง หรือประสบกับภัยพิบัติ เช่น อัคคีภัย อุทกภัย และวาตภัย หรือธรณีวิบัติภัย ก็เศร้าโศกเสียใจ
- จ) ประสบกับความโกลาหลวุ่นวาย เมื่อต้องทะเลาะเบาะแว้งกับลูกค้า คู่แข่งทางการค้า จากเรื่องขัดแย้งกันธรรมดา จนถึงขั้นทำร้ายกัน นำไปสู่การดำเนินคดี ทำให้สูญเสียทรัพย์สินและเสียเวลา
- ฉ) การได้รับผลกระทบทางธุรกิจอย่างรุนแรง เมื่อเกิดสงครามกลางเมือง (Civil War) หรือสงครามระหว่างประเทศ ทำให้การดำเนินธุรกิจภายในประเทศชะงักงัน หรือมีอันต้องหยุดเลิกกิจการเมื่อสถานการณ์บานปลายถึงขั้นทำสงครามกัน เหมือนสภาพธุรกิจของประเทศที่พ่ายแพ้สงคราม เช่น ญี่ปุ่น เยอรมนี และอิตาลีที่อยู่ฝ่ายอักษะ ทำให้ต้องบูรณะฟื้นฟูสภาพธุรกิจภายในประเทศเป็นเวลานานกว่าธุรกิจจะฟื้นตัว และสามารถพัฒนาระบบเศรษฐกิจในประเทศของตนให้เจริญรุ่งเรืองได้จนทุกวันนี้
- ช) ถ้าสังคมมากไปด้วยการประกอบทุจริตกรรม ผิดศีลธรรมต่าง ๆ เช่น ฆ่าฟัน ทำร้าย ปล้นจี้ตีชิง คนมีพฤติกรรมชั่วสาวมาก การประกอบอาชีพธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จก็เป็นไปได้ยาก หรือแม้แต่ผู้ประกอบการเอง หากเป็นผู้มีพฤติกรรมทุจริต สังคมก็จะเกิดวิบัติวุ่นวาย เมื่อถูกกฎหมายเอาโทษสูงสุด ย่อมหมดโอกาสฟื้นฟูพัฒนาเศรษฐกิจของตนอีกต่อไป
- ๓) อนัตตตา (Soullessness/Non-Self) สภาพที่ไม่ใช่ตัวตนที่เที่ยงแท้ถาวร หรือสภาพที่หาสาระที่เป็นแก่นแท้ซึ่งคงตัวแน่นอนตลอดไปมิได้ เป็นกระแสสืบเนื่องมาจากสภาพที่ไม่เที่ยงซึ่งสาเหตุที่มันไม่เที่ยง เพราะเปลี่ยนแปลงไปทุกขณะ เมื่อไม่เที่ยงมันจึงเป็นทุกข์ คือสภาพที่เป็นตัวกระทบกระทั่ง กัดดัน บีบคั้นให้มันแปรไปจากสภาพเดิม เมื่อมันไม่สามารถทนสภาพบีบคั้นอันเป็นเหตุให้มันเปลี่ยนแปลงไปได้ จึงมีสภาพเป็นอนัตตา ไม่ใช่รูปแบบที่อยู่คงตัว ไม่สามารถที่

<sup>๙๐</sup> ม.มู. ๑๒/๑๙๘/๑๖๙ ; ๒๑๓/๑๘๑.

จะดำรงสภาพที่เคยเป็นอยู่ได้ จึงยึดถือเอาเป็นแก่นสารที่แท้จริงไม่ได้ ไม่มีตัวตนที่เที่ยงแท้ถาวร หรือไม่ใช่สิ่งที่ควรยึดถือเอาว่าเป็นของแท้ที่ยั่งยืนและคงทน

ท่าที่แห่งอนัตตตานี้ นักธุรกิจควรตระหนักเป็นพิเศษ และควรถือเป็นเหตุจำเป็นที่ต้อง เข้าใจ แม้ว่าหลายคนจะมองว่าสภาพไร้อัตตาเป็นสภาพที่ล้มเหลวไม่ได้ ไม่สามารถใช้ในการชีวิตจริงได้ และมองว่ายังเป็นไปไม่ได้ที่จะนำมาใช้กับการประกอบธุรกิจ นับว่าท่าที่เช่นนี้ไม่ถูกต้อง เพราะ แท้จริงแล้ว แนวคิดเรื่องอนัตตตาไม่ใช่เรื่องไกลตัวจนไม่สามารถนำมาปฏิบัติได้ การที่นักธุรกิจ ประสบกับปัญหาทางจิตอย่างหนัก เมื่อประสบกับความล้มเหลว หรือประสบปัญหาในการดำเนิน ธุรกิจถึงขั้นวิกฤติ แล้วหาทางออกด้วยการประชดชีวิตหรือใช้วิธีรุนแรงกระทั่งปลิดชีวิตของตนเอง รวมทั้งสามี หรือภรรยา และลูกตามที่เป็นข่าวตามสื่อต่าง ๆ ก็เพราะไม่เข้าใจสภาพของอนัตตตา ซึ่งไม่สามารถบังคับบัญชาให้เป็นไปอย่างที่ใจใครอยากจะเป็นได้นั่นเอง

การเอาผลประโยชน์ทางธุรกิจมาผูกพันกับตนจนเกินไป หรือเอาความคาดหวังของตนไป ผูกติดกับธุรกิจ นอกจากทำให้ตนเสียอิสรภาพ ตกอยู่ในฐานะทาสของตัณหาแล้ว ยังเพาะกล้า อัดตาให้ขยายเติบโตยิ่งขึ้นไป ยิ่งเอาตนไปผูกพันกับธุรกิจหลายประเภท หลายด้านมากเท่าไร ก็ยิ่งขยายอัดตาที่เกิดขึ้นมาจากความคาดหวังผลทางธุรกิจให้พองโตตามกันมากเท่านั้น และตอก ย้ำความคาดหวังว่าความสำเร็จต้องเป็นของตน ธุรกิจของตนจะต้องประสบผลสำเร็จ เป็นต้น

สิ่งที่ควรเข้าใจในหลักนี้และควรนำมาใช้ประกอบจิตใจ ก็คือทัศนคติที่ว่า ความสำเร็จใน การประกอบธุรกิจไม่ใช่แก่นแท้ที่แน่นอน ไม่มีอะไรที่เที่ยงแท้ในกระแสธุรกิจที่มีปัจจัยหรือตัวแปร ฝ่ายบีบคั้นอยู่หลายทาง ทั้งทางความนิยมของลูกค้า การแข่งขัน ตลอดจนความผันผวนของ ระบบเศรษฐกิจโลก ซึ่งหลายครั้งมักปรากฏออกมาในรูปของความตกต่ำทางเศรษฐกิจ (Economic depression) หรือภาวะถดถอยของเศรษฐกิจ (Economic recession) ความเข้าใจ ที่ว่าความสำเร็จในการประกอบธุรกิจเป็นสมบัติผลัดกันชม ไม่มีผู้หนึ่งผู้ใดผูกขาดหรือตีตราจับจอง เป็นเจ้าของตายตัว ภาวะสลับเปลี่ยนหมุนเวียนระหว่างความเจริญก้าวหน้า (Prosperity) ความ ตกต่ำ (Depression) และภาวะฟื้นตัว (Recovery) ทางธุรกิจ เป็นวัฏจักรของธุรกิจ (Business cycles) ซึ่งไม่สามารถบังคับให้ดำรงอยู่ในแนวทางใดแนวทางหนึ่งอย่างตายตัวได้

ความเข้าใจหลักอนัตตา เสริมคุณค่าทางจริยธรรม คือช่วยลดทอนผอนเพลาลังของ ตัณหา ลดทอนความเห็นแก่ตน มิให้ทำการต่าง ๆ โดยถือเอาแต่ประโยชน์ตนเป็นประมาณ ทำให้ มองเห็นประโยชน์ในวงกว้างที่ไม่มีตัวตนมาเป็นเครื่องกีดกันจำกัด ทั้งทำให้จิตใจกว้างขวาง สามารถเข้าไปเกี่ยวข้องกับพิจารณา และจัดการกับปัญหาและเรื่องราวต่าง ๆ โดยไม่เอาตัวตน



ความอยากของตน ตลอดจนความเห็น ความยึดมั่นถือมั่นของตนเข้าไปขัด แต่พิจารณาจัดการไปตามตัวธรรม ตามเหตุตามผล ตามที่มันเป็นของมันหรือควรจะเป็นแท้ ๆ<sup>๑๐</sup>

อีกประการหนึ่ง นักธุรกิจชายส่งพิงเข้าใจว่า หลักไตรลักษณ์ไม่ใช่ผลสำเร็จของการแก้ปัญหาธุรกิจโดยตรง หรือเป็นตัวแก้ปัญหาธุรกิจได้อย่างเบ็ดเสร็จ หากแต่เป็นเครื่องมือสนับสนุน หรือเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยผลักดันให้นักธุรกิจแก้ปัญหาภายในจิตใจของตนเองด้วยการสร้างความเข้าใจในเบื้องต้นก่อนว่าสภาพการณ์ทางธุรกิจที่ไม่พึงประสงค์ เช่น ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ถดถอย เป็นปรากฏการณ์ที่ควบคุมได้ยาก อยู่เหนือการบังคับบัญชาให้เป็นไปตามความปรารถนา (อนัตตา) แล้วค่อยดำเนินการจัดการกับปัญหา (ทุกข์) ที่เกิดขึ้นอันเนื่องมาจากความผันผวน ไม่แน่นอนของธุรกิจ (อนิจจัง) อย่างมีเมตตา ไม่ถือเอาตามปรารถนาตามอารมณ์ตน เพราะมีนักธุรกิจเป็นจำนวนมากที่เมื่อประสบกับความล้มเหลวทางธุรกิจแล้ว ไม่ใช่เมตตาตามหลักของไตรลักษณ์ แทนที่จะแก้ปัญหาได้ กลับพอกพูนปัญหาไว้ในจิตใจ จนสุดท้ายกลายเป็นความกระจายแตกตัวของปัญหา แล้วนำไปสู่การทำลายชีวิตของตน หรือประกอบทุกข์ในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อฟื้นฟูสภาพทางเศรษฐกิจให้คืนสู่สภาพปกติ เป็นต้น แต่หากนักธุรกิจมีความเข้าใจในสภาพการณ์อันธรรมดาของธุรกิจตามหลักของไตรลักษณ์แล้ว แม้ประสบกับผลลัพธ์อันไม่ปรารถนาก็สามารถเยียวยาปัญหาภายในของตนให้ได้ ไม่เกิดความเฉื่อยชาทอดทิ้ง แล้วเร่งระดมสรรพกำลังในการกอบกู้ฟื้นฟูธุรกิจของตนอย่างสุดความสามารถ โดยอาศัยหลักพุทธธรรมหมวดอื่น เช่น ญาณธรรมมีกัตถสังวัตตนิกรรม และอิทธิบาทมาเป็นเครื่องมือสนับสนุน ก็จะสามารถแก้ปัญหาให้หมดไปได้ในที่สุด

#### ๓.๓.๔ อริยสัจ ๔

อริยสัจ แปลว่า ความจริงอันประเสริฐ ความจริงของพระอริยะ ความจริงที่ทำให้ผู้เข้าถึงกลายเป็นอริยะ<sup>๑๑</sup> หากพิจารณาความหมายของอริยสัจในเชิงธุรกิจแล้ว ก็อาจพิจารณาได้ว่าหมายถึงสังฆธรรมที่เป็นแนวทางของการดำเนินธุรกิจให้บรรลุถึงความเจริญอย่างล้ำเลิศ (Civilization) กล่าวได้ว่าอริยสัจเป็นสูตรแก้ปัญหาชีวิตที่มีสัมฤทธิ์ผล และมีเหตุผลเชื่อมโยงถูกต้องสอดคล้องมากที่สุด เมื่อพระพุทธเจ้าทรงค้นพบความจริงที่อิงหลักของเหตุผลที่สัมพันธ์กัน

<sup>๑๐</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตฺโต), ไตรลักษณ์ : อนิจจตา ทุกขตา อนัตตตา, อ่างแล้ว, หน้า ๑๕๑-๑๕๒.

<sup>๑๑</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลธรรม, อ่างแล้ว, หน้า ๑๕๕.

อย่างถ่องแท้แล้ว ก็ทรงสามารถเอาชนะทุกข์หรือปัญหาชีวิตทั้งหลายได้อย่างเด็ดขาดชนิดถอนรากถอนโคน ต่อมาทรงนำสูตรแก้ปัญหาวิตที่ทรงค้นพบนี้ มาประทานเป็นหลักการสำคัญสำหรับประพตียึดถือแก่ชาวโลกทั้งหลาย เพื่อให้สามารถแก้ไขจัดการให้ชีวิตของตนผ่านพ้นจากทุกข์และอุปสรรคทั้งปวงได้ จากการดำเนินตามหลักการนี้ ปรากฏว่ามีผู้ที่ได้รับผลสำเร็จตามเป้าหมายมากมายนับไม่ถ้วน ดังเรื่องราวหลากหลายของเหล่าอารยชนในพระพุทธศาสนาตามหลักฐานในคัมภีร์ชั้นพระบาลีไตรปิฎกและอรรถกถาเป็นต้น

ในการประกอบธุรกิจมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องใช้หลักการแก้ปัญหามาตามแนวของอริยสัจ ๔ เพราะธุรกิจหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่ต้องสัมผัสสัมพันธ์กับปัญหาทางธุรกิจมากมาย ทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยอาศัยสมมติฐานว่า หากไม่สามารถแก้ปัญหาได้อย่างเบ็ดเสร็จเด็ดขาด ก็อาจผ่อนหนักผ่อนเบาได้ในระดับที่น่าพึงพอใจ การแก้ปัญหานั้นขึ้นอยู่กับทัศนคติของนักธุรกิจเองว่าจะคิดเห็นต่อปัญหานั้น ๆ ในมิติที่ลึกซึ้งหรือตื้นเขินต่างกันอย่างไร ดังที่พระอาจารย์ชยสาโร แห่งสถานสำนักสงฆ์อ่าเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา ได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับปัญหาชีวิตของมนุษย์ทั่วไปไว้ว่า “คนที่ยังไม่มีปัญญามักปฏิเสธว่า “ฉันไม่มีปัญหา” เมื่อเริ่มสว่างขึ้นมาหน่อยก็ยอมรับว่า ฉันมีปัญหา” ขึ้นต่อไปก็คือ ฉันคือปัญหา”<sup>๓๓</sup> อริยสัจมี ๔ ประการ<sup>๓๔</sup> คือ

๑) ทุกข์ (Suffering) คือสภาพที่บีบคั้น บั่นทอน ขัดแย้ง ทำให้ทนอยู่สภาพเดิมได้ยาก และเป็นสภาพที่บกพร่อง ขาดแก่นสารที่ถาวรเที่ยงแท้ ทำให้เกิดความไม่พึงพอใจ หรือความปรารถนาที่ไม่สมประสงค์ แน่แน่นอนว่านักธุรกิจทั้งหลาย โดยเฉพาะธุรกิจขายส่งจะต้องประสบกับสภาพอันไม่พึงปรารถนานี้ ซึ่งปรากฏออกมาในรูปของแรงบีบคั้นกดดันธุรกิจ และส่งผลกระทบต่อชีวิตโดยรวมด้วย เพราะการดำเนินชีวิตของเขาต้องพึ่งพาธุรกิจอยู่เป็นนิตย์ ปัญหาธุรกิจที่มักเกิดขึ้นในธุรกิจขายส่งคือ ปัจจัยทางด้านธุรกิจซึ่งเป็นตัวแปรตาม (Dependent variable) ที่สำคัญอย่างยิ่งต่อความอยู่รอดของธุรกิจขายส่ง ว่าโดยหลักคือสภาพวิกฤติทางเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อวิถีชีวิตของประชาชน ทำให้กำลังซื้อของพ่อค้าปลีกและลูกค้าอื่น ๆ ลดลง มีสินค้าล้นคลังมากไม่สามารถขายได้หมด นอกจากนั้น ผู้ประกอบธุรกิจขายส่งยังอาจต้องประสบกับปัญหาหนี้สิน ปัญหาเงินทุน คู่แข่งทางการค้า ปัญหาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูง ปัญหาแรงงานและปัญหาอันเนื่องมาจากระบบภาษี เป็นต้น

<sup>๓๓</sup> กลุ่มเพื่อนธรรมเพื่อนทำ, ตามรอยธรรม ย้ำรอยครู, พิมพ์ครั้งที่ ๕, (กรุงเทพมหานคร : บริษัทควิ พรินท์ เมเนจเม้นท์ จำกัด, ๒๕๔๗), หน้า ๑๐๒.

<sup>๓๔</sup> ส.ม. ๑๙/๑๖๖๕/๕๒๘-๕๒๙.

เมื่อประสบกับปัญหาขัดแย้งต่อความรู้สึกเช่นนี้ นักธุรกิจชายส่งจะต้องมีวิธีปฏิบัติสำหรับจัดการกับปัญหาให้ถูกต้อง ด้วยการศึกษารู้จักสภาพที่เป็นปัญหาตามความเป็นจริงแล้วยอมรับเพื่อปรับปรุง ไม่ใช่ยอมรับแล้วล้มเลิกไม่ดำเนินการแก้ปัญหา กล่าวอีกนัยหนึ่งว่า ปัญหาเป็นสิ่งที่ต้องรู้จักและเข้าใจ (ปริญญา) แนวคิดเรื่องการแก้ไขปัญหาขัดแย้งต่อความรู้สึกของนักธุรกิจชายส่งนี้ สอดคล้องกับทัศนคติของจอห์น เอ. แม็คคอนเนล (John A. McConnell) ที่อิงอยู่บนฐานของหลักอริยสัจธรรมว่า "สิ่งที่ต้องกระทำสำหรับอริยสัจข้อแรกก็คือ การถามตัวเองว่าเรามีประสบการณ์เกี่ยวกับความขัดแย้งอย่างไร ความขัดแย้งนั้นมีคุณลักษณะและมิติอย่างไรบ้าง และพึงตระหนักอยู่อย่างตรงไปตรงมาโดยไม่หลีกเลี่ยงความเป็นจริงไม่ว่าโดยวิธีการใด ๆ"<sup>๕๕</sup>

๒) ทุกขสมุทัย (The cause of Suffering) คือสาเหตุที่ทำให้เกิดทุกข์หรือปัญหา ซึ่งมีป้อนเกิดมาจากต้นเหตุ คือความไม่ทะยานร่าหน้า ประารถนาจะเปลี่ยนแปลงสภาพใหม่ ติดใจเพติดเพติดอยู่กับสภาพนั้น แล้วคอยเฝ้าประารถนาที่จะได้รับสภาพอันน่าพึงใจอื่น ๆ ำไป พลังปลุกเร้าของต้นเหตุมีอยู่ ๓ ประการ คือ ความอยากอันแรงกล้าที่จะได้รับสภาพอันน่าพึงใจ (กามต้นเหตุ) การได้มีได้เป็นหรือการดำรงอยู่ในสภาพที่ตนประารถนา (ภวต้นเหตุ) ความประารถนาที่จะพ้นไปจากสภาพอันตนไม่พึงใจ (วิภวต้นเหตุ) ซึ่งทำให้ชีวิตถูกบีบคั้นด้วยความรู้สึกกระวนกระวายอันเนื่องมาจากกระหายความสำเร็จและความวิตกกังวล การประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจก็ล้วนมีรากเหง้ามาจากแรงเร้าของต้นเหตุ ๓ ประการนี้ นอกจากนั้น นักธุรกิจก็ยังมี ความอยากได้ผลกำไร อยากได้เสพเสวยกามสุข อยากมีความมั่งคั่งร่ำรวย อยากเป็นผู้มีเกียรติศักดิ์ศรีฐาน และอยากพ้นไปจากสภาพปัญหาอันไม่น่าพึงใจทั้งหลาย เมื่อไม่ได้สภาพที่พึงใจเหล่านี้ก็ประสบกับปัญหา นักธุรกิจบางคนเมื่อลงทุนแล้วผลลัพธ์ไม่เป็นไปอย่างที่ตั้งใจไว้ ก็ทุ่มลงทุนเพิ่มขึ้นไปเพื่อหวังกอบกู้ธุรกิจของตน เมื่อการณ์ไม่เป็นไปตามนั้น ก็ต้องประสบกับจุดวิกฤติ (Crisis point) ถึงขั้นล้มละลายก็มี หน้าที่ที่นักธุรกิจพึงตระหนักคือจะต้องรู้ว่าอะไรเป็นสาเหตุของปัญหา สืบค้นให้รู้ว่าเศรษฐกิจล้มเหลวหรือประสบกับปัญหาเพราะสาเหตุใด เมื่อรู้แล้วก็หาวิธีจัดการแก้ไขปัญหาอย่างฉับพลัน โดยแก้ไขที่ต้นสายปลายเกิดของมันต่อไป (ปหาตัพพธรรม/ปหานะ) เพื่อให้ปัญหานั้น ๆ หหมดไป

๓) ทุกขนิโรธ (The cessation of Suffering) คือความดับทุกข์ หรือสภาพที่ปัญหาหมดไป เพราะต้นเหตุหมดพลังชักใย ได้แก่สภาพที่สิ้นทุกข์ปลอดปัญหาด้วยการสละ ละทิ้ง ผ่อนคลาย

<sup>๕๕</sup> จอห์น แม็คคอนเนล, ศาสตราจารย์แห่งการระงับความขัดแย้ง, แปลโดย พระไพศาล วิสาโล, วิไลรัตน์ โสฬสจินดา, สุภาพร พงศ์ฤกษ์ และอวยพร เขื่อนแก้ว, (กรุงเทพฯพมทานคร : เรือนแก้วการพิมพ์, ๒๕๔๘), หน้า ๖.

สลัดหลุดออกได้จนรอดพ้น ไม่พัวพัน ไม่ถูกรุกเร้าบีบคั้นให้กระวนกระวาย หรือหวั่นกังวล ดำเนินชีวิตไปด้วยปัญญาอันเป็นอิสระ เป็นสภาพที่สามารถแก้ปัญหาได้อย่างเบ็ดเสร็จ อันเป็นผลเนื่องมาจากมีวิธีจัดการกับปัญหาอย่างถูกต้อง สภาพหนึ่งซึ่งเกิดขึ้นในแวดวงธุรกิจก็คือเมื่อเกิดปัญหาวิกฤติแล้วมีการจัดการที่ถูกต้อง ปัญหานั้นย่อมหมดไปในโอกาสใดโอกาสหนึ่งเสมอ เพราะฉะนั้น นักธุรกิจขายส่งจะต้องทำสภาพนี้ให้สำเร็จ หรือต้องแก้ปัญหาที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจให้ได้โดยอาศัยความเพียรพยายาม ผนวกกับปัญญา ดังที่ท่านพุทธทาสภิกขุกล่าวไว้ว่า “มันเป็นเพราะผู้ทำธุรกิจทำไปด้วยความหวังมากเกินไป เขาผู้ทำธุรกิจไม่ได้ทำไปด้วยอำนาจแห่งสติปัญญา ซึ่งหากทำธุรกิจด้วยสติปัญญา ความทุกข์ก็จะมีน้อยลงไปมากมาย หรือถึงที่สุดก็จะไม่มีความทุกข์ใด ๆ เลย”<sup>๖๖</sup> การใช้ปัญญาจึงเป็นสภาวะการณ์ที่พึงปรารถนาในการเผชิญหน้ากับปัญหา และเป็นตัวการอันสำคัญที่จะทำให้ปัญหานั้นหมดไปได้ (สังฆิกาดัตตพพธรรม/สังฆิกิริยา)

๔) ทุกขนิโรธคามินีปฏิปทา (The path leading to cessation of Suffering) คือข้อปฏิบัติที่นำไปสู่ความดับทุกข์ กล่าวง่าย ๆ ว่าวิธีการที่ทำให้ทุกข์หมดสิ้นไป หรือมรรควิธีในการเอาชนะปัญหาที่เกิดขึ้น มักเรียกกันสั้น ๆ ว่า มรรค หมายถึง วิถีทางอันดีเลิศที่นำไปสู่ความดับทุกข์ปลอดปัญหา มีองค์ประกอบ ๘ ประการ คือ สัมมาทิฏฐิ (คิดชอบ) สัมมาสังกัปปะ (ดำริชอบ) สัมมาวาจา (เจรจาชอบ) สัมมากัมมันตะ (การงานชอบ) สัมมาอาชีวะ (ประกอบอาชีพชอบ) สัมมาวายามะ (พยายามชอบ) สัมมาสติ (ระลึกชอบ) และสัมมาสมาธิ (ตั้งจิตมั่นชอบ) กล่าวโดยย่อก็คือ พระพุทธศาสนามีหลักปฏิบัติที่ครอบคลุมกระบวนการแห่งชีวิตมนุษย์ทั้งด้านพฤติกรรมของปัจเจกบุคคลและสังคม (ศีล) ระบบการฝึกอบรมจิตให้เกิดความตั้งมั่นมีศักยภาพสงบผ่องใส และปลอดโปร่งโล่งเบา เป็นสุข (สมาธิ) ระบบการฝึกอบรมให้เกิดสติปัญญารู้เข้าใจสภาพของสิ่งต่าง ๆ อย่างมีเหตุผล และใช้ปัญญาที่ผ่านการอบรมพัฒนาแล้วสร้างสรรค์ความเจริญดีงามให้แก่ตนเองและสังคม ตลอดจนเป็นเครื่องมือในการแก้ปัญหาชีวิตทุกอย่าง

กล่าวอีกนัยหนึ่งว่า พระพุทธศาสนาเป็นระบบที่เกื้อหนุนการแก้ปัญหาด้วยหลักพัฒนาชีวิตทั้งด้านในและด้านนอก คือ พัฒนากายหรือกายภาวนา (Physical development) พัฒนาศีล (พฤติกรรมด้านนอกทางกายและวาจา) หรือศีลภาวนา (Moral development / Social development) พัฒนาจิตให้มีคุณภาพ ศักยภาพ และสุขภาพที่ดี หรือจิตตภาวนา (Emotional development) และพัฒนาปัญญา (Intellectual development) อันเป็นยอดสุดของการพัฒนาในพระพุทธศาสนา

<sup>๖๖</sup> ชาญ กิตติคุณาภรณ์, เลิกทุกข์ทุกข์ขึ้นตอนแห่งการบริหารธุรกิจ, (กรุงเทพมหานคร : บริษัท เอฟ พี เอ็ม คอนซัลแตนท์ จำกัด, ๒๕๔๓), หน้า ๒๐.

การประกอบธุรกิจขายส่งที่จะสามารถแก้ปัญหาได้อย่างเบ็ดเสร็จ จำต้องมีวิธีการจัดการ ที่ถูกต้องสอดคล้องกับแนวทางการแก้ปัญหา กล่าวคือเมื่อปัญหาเกิดขึ้นที่จุดใด ก็แก้ไขให้หมดไป ที่จุดนั้น (ภาวะดีพพรรณ/ภาวะนา) โดยอาศัยหลักอริยมรรคเป็นพื้นฐาน ประกอบกับศักยภาพใน การแก้ปัญหาของนักธุรกิจในด้านต่าง ๆ เช่น ความมีสติปัญญา สามารถมองทะลุปัญหาทุกด้าน มีปฏิภาณไหวพริบ กล้าคิดกล้าตัดสินใจ มีความรู้ (Knowledge) มีประสบการณ์ (Experience) มีความเชี่ยวชาญชำนาญงาน (Skill) มีความเป็นมืออาชีพ (Professional) เป็นนักบริหารงาน (Executive) ที่มีการวิเคราะห์และการตัดสินใจได้อย่างฉับไวและแม่นยำตรง (Analytical mind and decision making skill) เพราะมีความสามารถในธุรกิจที่ตนเกี่ยวข้องอย่างลึกซึ้ง กล่าวคือต้อง อาศัยความสามารถและภูมิปัญญา (Competence and wisdom) ในการนำเอาความรู้ (Knowledge) มาสร้างทักษะ (Skills) เพื่อเกิดความชำนาญที่เพียงพอ (Proficiency) และนำไปสู่ ความเชี่ยวชาญ (Expertise)<sup>๓๓</sup> กลายเป็นทักษะด้านความคิด (Conceptual skill) ที่สามารถแก้ไข ปัญหาที่เกิดขึ้นให้หมดไปได้ในที่สุด

### ๓.๓.๕ ศิล ๕

ศิล คือความประพฤติดีทางกายและวาจา, การรักษากายและวาจาให้เรียบร้อย, ข้อปฏิบัติ สำหรับควบคุมกายและวาจาให้ตั้งอยู่ในความดีงาม<sup>๓๔</sup> สรุปได้ใจความว่า ศิลคือสิกขาบทหรือหลัก ปฏิบัติที่ควรตระหนักสำนึกและศึกษา เพื่อควบคุมพฤติกรรมทางกายและวาจาให้เรียบร้อยดีงาม เป็นหลักสำหรับจัดระเบียบชีวิตของบุคคลและระบบโครงสร้างของสังคมให้มีความสัมพันธ์กัน ในเชิงเกื้อกูล สร้างหลักประกันที่มั่นใจได้ว่าคนที่มีศีล หรือสังคมที่มีศีลย่อมอยู่ร่วมกันได้อย่างสันติ สุข ดำเนินชีวิตของตนโดยปกติสุข มีวิถีชีวิตที่ปลอดภัยไร้เวร ปราศจากการเบียดเบียนทำร้ายกัน และกัน เจตนาารมณ์ของศีลมีความครอบคลุมถึงสังคมมนุษย์และสัตว์เดรัจฉานด้วย

เราต้องยอมรับความเป็นจริงประการหนึ่งว่ามนุษย์มีความจำเป็นต้องหาวัตถุมหาเสพ บริโภคหล่อเลี้ยงชีวิตของตน แต่สาระของการบัญญัติศีล ๕ หรือเบญจศีลก็ไม่ได้จำกัดความ ต้องการในการแสวงหาวัตถุมหาเสพสนองตอบความต้องการของตน หากแต่ให้ข้อแนะนำ หรือวางเป็น เกณฑ์มาตรฐานทางความประพฤติว่าการแสวงหา นั้น ต้องไม่เป็นไปเพื่อเบียดเบียนทำร้ายคนอื่น

<sup>๓๓</sup> สุภาพร พิศาลบุตร, จริยธรรมทางธุรกิจ, อ้างแล้ว, หน้า ๓๐๗.

<sup>๓๔</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), พจนานุกรมพุทธศาสน์ ฉบับประมวลศัพท์, พิมพ์ ครั้งที่ ๑๐, (กรุงเทพฯมหานคร : บริษัทเอส อาร์ พรินติ้ง แมส โปรดักส์ จำกัด, ๒๕๔๖), หน้า ๒๔๕.

เพื่อละเมิดกรรมสิทธิ์ในสิ่งของของคนอื่น เพื่อละเมิดคุ้มครองของผู้อื่น เพื่อทำลายผู้อื่นด้วยคำเท็จ คำหลอกลวง และเพื่อไม่ทำลายความรู้สึกมั่นคงปลอดภัยของมนุษย์ด้วยการเสพยาเสพติด<sup>๙๙</sup>

ดังนั้น การประกอบธุรกิจขายส่งจึงควรตั้งอยู่บนฐานของศีล ๕<sup>๑๐๐</sup>ซึ่งประกอบด้วย

๑) ความตั้งใจในการเว้นการเบียดเบียนทำร้ายร่างกายของสัตว์อื่นให้ตกตายไปจากชีวิต โดยแสดงกิริยาข่มเหงคุกคาม สร้างความไม่ปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินแก่ผู้อื่น (ปาณาติปาตา เวรมณี) อ่อนที่สุดที่พออนุโลมว่าเป็นการงดเว้นจากปาณาติบาต คือไม่ทำให้เขาบาดเจ็บหนักที่สุดคือไม่ทำร้ายเขาจนเสียชีวิต

๒) ความตั้งใจในการเว้นการละเมิดกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน และลิขสิทธิ์ทางปัญญา โดยวิธีทุจริต ข้อโกง ยักยอก หลอกลวง ตลอดจนการทำลายทรัพย์สินของผู้อื่นให้ได้รับความเสียหายด้วยเจตนาร้าย (อทินฺนาทานา เวรมณี)

๓) ความตั้งใจในการเว้นการประพฤติผิดทางเพศ ล่วงเลยขอบเขตประเวณี ด้วยการละเมิดคุ้มครองของผู้อื่น การข่มขืนกระทำชำเราสตรีเพศ การละเมิดในบุคคลต้องห้ามทางจารีต เช่น พระภิกษุสามเณรและนักบวชหญิงผู้ประพฤติธรรม (กาเมสุมิจจาวา เวรมณี)

๔) ความตั้งใจในการเว้นการพูดเท็จ ใส่โคล้ให้ร้าย ใช้เล่ห์อุบายหลอกลวง ทำให้คนอื่นเสียหายประโยชน์ มีเจตนาบิดเบือนด้วยการพูดให้คลาดเคลื่อนจากความเป็นจริง ปกปิดความผิดเพื่อปกป้องผลประโยชน์ของตนเอง ใช้กิริยาที่สื่อไปในทางบิดเบือนความเป็นจริงโดยใช้สัญลักษณ์ทางกาย หรือใช้ลายลักษณ์อักษร เป็นต้น (มุสาวาทา เวรมณี)

๕) ความตั้งใจในการเว้นการเสพยาเมา และสิ่งเสพติดที่ทำลายความสามารถในการใช้สติสัมปชัญญะ แล้วนำไปสู่การก่อกรรมชั่วอย่างอื่น เริ่มตั้งแต่สร้างความหวนระแวงอันเป็นการคุกคามต่อความรู้สึกมั่นคงปลอดภัยของผู้ร่วมสังคม (สุราเมรยมชฺชุปมาทฺฏานา เวรมณี)

อาจกล่าวได้ว่าปัญหาเศรษฐกิจทั้งหลายที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน รวมถึงปัญหาสังคมที่ส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจทั้งทางตรงและทางอ้อม ไม่ว่าจะเป็นปัญหาอาชญากรรม ฆาตกรรม ปัญหาขัดแย้งระหว่างปัจเจกบุคคลด้วยกัน หรือปัญหาที่บริษัท องค์กร หรือสังคมมีต่อกัน ส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการละเมิดศีล ๕ ซึ่งล้วนแต่มีต้นตอพอเกิดมาจากอกุศลมูลหรือรากเหง้าของความชั่ว ๓ ประการ คือโลภะ โทสะ โมหะ ยกตัวอย่างเช่น นักธุรกิจทำร้ายหรือจ้างวานให้ผู้อื่นทำร้ายคู่แข่งทางการค้าจนถึงแก่ชีวิตเพราะมีโทสะเป็นตัวเด่น มีโลภะกับโมหะเป็นองค์ประกอบร่วม

<sup>๙๙</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตฺโต), ธรรมะกับการทำงาน, พิมพ์ครั้งที่ ๓, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์สุภาพใจ, ๒๕๔๓), หน้า ๑๓๗.

<sup>๑๐๐</sup> อ.จ.ปญจก. ๒๒/๑๗๒/๒๒๗.

การข้อโกง ลักขโมย เป็นต้นมีโลภะเป็นตัวเด่น มีโทสะกับโมหะเป็นองค์ประกอบร่วม การดื่มสุรา เสพยาเสพติดมีโมหะเป็นตัวเด่น มีโลภะกับโทสะเป็นองค์ประกอบร่วมและเป็นผลตามมา

ไม่มีใครสามารถปฏิเสธได้ว่า ระบบธุรกิจทั้งหลายมีความสัมพันธ์โยงใยกับหลักของศีล ๕ อย่างใกล้ชิด เพราะนักธุรกิจต่างประกอบอาชีพที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับผู้อื่นอยู่เสมอ ด้วยการแสดงออกทางกายและวาจาอันเป็นป่อเกิดแห่งพฤติกรรม และมีธุรกิจอยู่หลายประเภทที่มีการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจซึ่งหมิ่นเหม่ต่อการละเมิดศีลธรรมอันดีงามของสังคม เช่น การค้าประเวณี โดยการเอาธุรกิจแอบอบนวดบังหน้า ธุรกิจค้าอาวุธ หรือธุรกิจค้ากาม เป็นต้น เพราะบางประเภทส่อไปในทางเบียดเบียนทำร้ายผู้อื่น หรือเป็นเหตุให้เกิดการเบียดเบียนทำร้ายกันแม้จะถูกกฎหมายก็ตาม บางอย่างก็เป็นไปในลักษณะปิดบังอำพรางเพื่อป้ายเบี่ยงหลบเลี่ยงกฎหมาย บางประเภทก็ล่อใจให้คนมัวเมาหมกมุ่นในกาม และเป็นที่มาแห่งโรคติดต่อร้ายแรง สร้างความหวั่นกลัวให้แก่ผู้อื่น ซ้ำยังอาจติดต่อมาถึงผู้อื่นด้วย ยิ่งธุรกิจผิดกฎหมายและละเมิดศีลธรรมอย่างรุนแรง เช่น การค้ายาเสพติดก็ยิ่งสร้างความเดือดร้อนวุ่นวายแก่สังคมในวงกว้าง เพราะสร้างความวิตกกังวล ความรู้สึกไม่ปลอดภัยหรือความเสียหายในชีวิตและทรัพย์สินแก่ผู้อื่นอย่างมาก

เกณฑ์พิจารณาพฤติกรรมของนักธุรกิจว่าเป็นการสร้างปัญหาหรือไม่นั้น ขึ้นอยู่กับเจตนา เป็นสำคัญ แม้ว่าพฤติกรรมของเขาจะไม่หนักถึงกับทำร้ายผู้อื่นจนถึงแก่ชีวิต แต่เมื่อการกระทำนั้น ๆ ส่อไปในทางเบียดเบียนชีวิตร่างกาย แย่งชิงทุนยังชีพ ทำลายทรัพยากร หลอกหลวง ให้ข่าวสารข้อมูลอันเป็นเท็จ ชัดขวางบั่นรอนความเจริญปัญญา เบียดเบียนช่มเหงประพฤติดิตทางเพศ และมอมเมาให้ลุ่มหลงจมอยู่ในการเสพติด<sup>๙๐</sup> ก็ถือว่าเป็นการทำลายผู้อื่นด้วยเจตนาที่ไม่ดี เมื่อนักธุรกิจทั้งหลายประจักษ์ชัดถึงความเสียหายอันเกิดจากการละเมิดศีลดังกล่าวมาแล้ว จึงไม่ควรกระทำการอันสร้างทุกข์ก่อโทษให้แก่ผู้อื่น เพื่อความบริสุทธิ์แห่งอาชีพของตนเอง

หากการดำเนินธุรกิจโดยเฉพาะธุรกิจขายส่งดำเนินไปตามหลักของศีล ๕ อย่างเคร่งครัดแล้ว จะช่วยลดปัญหาที่เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจทั้งภายใน คือธุรกิจที่ตนกำลังประกอบการอยู่ และภายนอกได้แก่ภาคธุรกิจอื่น หรือแม้แต่ผู้บริโภคและสังคมภายนอกที่ได้รับผลกระทบจากการประกอบธุรกิจผิดกฎหมายและศีลธรรม ดังที่มุลลิแกน (Mulligan) ได้กล่าวไว้ว่า

ธุรกิจสามารถสร้างสรรค์ความเจริญให้แก่สังคมมนุษย์ด้านการผลิตสินค้า และให้บริการที่ดีและหลีกเลี่ยงการขายสิ่งที่ไม่มีดี ธุรกิจมีอำนาจที่จะขายสินค้าที่ทำให้โลก

<sup>๙๐</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตฺโต), ธุรกิจ ฝ่าวิกฤติ, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ สุขภาพใจ, ๒๕๔๓), หน้า ๓๗-๓๘.

ปลอดภัย สุขสมบูรณ์ น่ายุติ และแม้แต่ฉลาดยิ่งขึ้นและธุรกิจก็มีอำนาจที่จะหยุด และเลือกที่จะไม่ทำให้โลกนี้เต็มไปด้วยขยะ ความยุ่งเหยิงและอันตราย

เลวิตต์ (Levitt) ก็เสริมย้ำคำกล่าวของมุลลิแกน (Mulligan) ให้นักแน่นยิ่งขึ้นอีกว่า “ถ้าหากคิดจะทำธุรกิจเพียงเพื่อหวังผลกำไรอย่างเดียวโดยไม่คำนึงถึงเรื่องอื่นๆ เลย ธุรกิจนั้นก็ไม่น่าจะมีความชอบธรรมที่จะดำรงอยู่ได้”<sup>๙๖</sup>

ด้วยเหตุนี้ นักธุรกิจชายฝั่งจะต้องคำนึงอยู่เสมอว่าการประกอบธุรกิจของตนมีผลกระทบต่อเนื่องถึงผู้อื่นอยู่เสมอ ทั้งด้านบวกและด้านลบ ผลกระทบจะปรากฏออกมาด้านใดก็ขึ้นอยู่กับนักธุรกิจเองที่ต้องเป็นผู้กำกับและบริหารจัดการ หากมีการบริหารจัดการที่ถูกต้อง นอกจากธุรกิจชายฝั่งของตนจะมีความเจริญก้าวหน้าแล้ว ยังทำให้ลูกค้าหรือผู้บริโภคได้รับอรรถประโยชน์ (Utility) ด้วย ในทางตรงกันข้าม หากการบริหารจัดการไม่ถูกต้องส่อไปในทางทุจริต ผลกระทบด้านร้ายไม่เพียงแต่สร้างความเสียหายให้แก่การประกอบธุรกิจภายในเท่านั้น หากแต่ยังทำให้ผู้บริโภคหรือลูกค้าได้รับความเสียหายไปด้วยไม่ทางตรงก็ทางอ้อม และผลร้ายอาจขยายลูกกลมไปถึงสังคมในวงกว้างด้วย

### ๓.๓.๖ โลกธรรม ๘

ในโลกของการบริหารธุรกิจในปัจจุบัน นักบริหารต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนและความเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจมากมาย โดยได้รับผลมาจากปัจจัยสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศ มีการเปลี่ยนแปลงอย่างเป็นพลวัต (Dynamic) อีกทั้งยังเป็นการยากที่จะสามารถคาดการณ์การเปลี่ยนแปลงทางด้านสภาพแวดล้อมทางธุรกิจนั้นได้ อันเนื่องมาจากปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้ (Uncontrollable factors) มากมายที่ทุกองค์กรธุรกิจต้องเข้าไปเกี่ยวข้องและรับมือกับความเปลี่ยนแปลงนั้นอยู่ตลอดเวลา นักบริหารธุรกิจจึงจำเป็นต้องมีการปรับปรุงและเพิ่มพูนทักษะในการดำเนินงานทางการบริหาร เพื่อที่จะสามารถจัดการกับความเปลี่ยนแปลงและความไม่แน่นอนของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจดังกล่าว โดยให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมดังกล่าวด้วย<sup>๙๗</sup>

นักธุรกิจบางคนก็แสดงความมั่นใจในการจัดการกับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกับธุรกิจว่า การเปลี่ยนแปลงของกระแสธุรกิจจะไม่สามารถเกิดขึ้นได้ หากเราเริ่มด้วยความคิดที่จะเพียง

<sup>๙๖</sup> สุภาพร พิศาลบุตร, จริยธรรมทางธุรกิจ, อ่างแล้ว, หน้า ๑๓๖.

<sup>๙๗</sup> ดร.ธีรยุทธ วัฒนาศุโขไชค, เอกสารประกอบการเรียนวิชาการบริหารธุรกิจ, (กรุงเทพมหานคร : ม.ป.ท., ม.ป.ป.), หน้า ๑.



ปรับปรุงสิ่งที่มีอยู่ให้ดีขึ้น ไม่ใช่การหามุมมองใหม่่ว่าโลกสามารถเป็นเช่นไร และทำอย่างไรให้มันเป็น  
เป็นอย่างนั้น แนวความคิดและจินตนาการที่จะสร้างสรรค์ธุรกิจในแนวใหม่ ๆ เป็นสิ่งจำเป็นอย่าง  
ยิ่งสำหรับสภาพการณ์ปัจจุบัน<sup>๙๙</sup>

ความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ เป็นปรากฏการณ์ที่เรียกว่า โลกธรรม  
ซึ่งหมายถึงสิ่งที่มีอยู่และเกิดขึ้นตามธรรมดาของโลก โดยเฉพาะเหตุการณ์ผันผวนปรวนแปร  
ไม่แน่นอนต่าง ๆ ในทางดีบ้าง ร้ายบ้าง อย่างที่เราเรียกกันว่าโชคและเคราะห์ ซึ่งมนุษย์ทั้งหลาย  
จะต้องประสบตามกระแสแห่งความเปลี่ยนแปลง<sup>๑๐๐</sup> เป็นคู่ต่างของชีวิตมนุษย์ทุกคน และไม่มีใคร  
สามารถเลี่ยงพ้นปรากฏการณ์ที่เป็นด้านต่างนี้ได้ โลกธรรมมี ๘ ประการ<sup>๑๐๑</sup> จัดเป็น ๔ คู่ คือ

- |                         |                                  |
|-------------------------|----------------------------------|
| ๑) มียลภ (ฝ่ายดี)       | ๒) เสื่อมลภ (ฝ่ายเสีย)           |
| ๓) มียศตำแหน่ง (ฝ่ายดี) | ๔) เสื่อมจากยศตำแหน่ง (ฝ่ายเสีย) |
| ๕) สรรเสริญ (ฝ่ายดี)    | ๖) นินทา (ฝ่ายร้าย)              |
| ๗) สุข (ฝ่ายดี)         | ๘) ทุกข์ (ฝ่ายร้าย)              |

โลกธรรมฝ่ายดีหรือฝ่ายได้ เป็นด้านที่น่าพึงพอใจ เรียกว่า อិฏฐารมณฺ์ ฝ่ายร้ายหรือฝ่าย  
เสีย เรียกว่า นิฏฐารมณฺ์ เป็นธรรมดาของโลกหรือความเป็นไปตามคติธรรมดาซึ่งหมุนเวียนมาหา  
ชาวโลก และชาวโลกก็หมุนเวียนไปตามมัน<sup>๑๐๒</sup> ดังพระพุทธพจน์ว่า

ภิกษุทั้งหลาย โลกธรรม ๘ ประการนี้ ย่อมหมุนไปตามโลก และโลกก็หมุนไป  
ตามโลกธรรม ๘ ได้แก่ ความมียลภ ความเสื่อมลภ ความได้ยศ ความเสื่อมยศ  
นินทา สรรเสริญ สุข ทุกข์...ธรรมดาในหมู่มนุษย์เหล่านี้ คือ มียลภ ความเสื่อมลภ  
ได้ยศ เสื่อมยศ นินทา สรรเสริญ สุข ทุกข์ เป็นสภาพไม่เที่ยง ไม่แน่ มีความปรวน  
แปรเป็นธรรมดา แต่ท่านผู้เป็นปราชญ์ มีสติ รู้จักธรรมเหล่านี้แล้ว พิจารณาเห็นว่า

<sup>๙๙</sup> วิริญฺปิตร วัฒนฺา และบุษบา สนฺสุทฺธิ, การตลาดคลาสสิก, (กรุงเทพมหานคร :  
บริษัทสื่อดี จำกัด, ๒๕๕๕), หน้า ๑๒๔.

<sup>๑๐๐</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), ชีวิตที่สมบุรณฺ์, (กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิพุทธธรรม,  
๒๕๔๐), หน้า ๓๔.

<sup>๑๐๑</sup> อจ.อภฺจก. ๒๓/๙๖/๑๕๙.

<sup>๑๐๒</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), ธรรมนุญชีวิต, พิมพ์ครั้งที่ ๔๑, (กรุงเทพมหานคร :  
มูลนิธิพุทธธรรม, ๒๕๔๕), หน้า ๔๙.

มีความแปรปรวนเป็นธรรมดา อารมณ์ที่น่าปรารถนา ย่ำยีจิตของท่านไม่ได้ อารมณ์  
ที่ไม่น่าปรารถนาก็ทำให้ท่านคุ้งไม่ได้ ท่านขจัดความยินดีและความยินร้ายเสียได้  
จนสูญหายหมดสิ้น ไม่มีเหลือ อหนึ่ง ท่านทราบชัดต่อแท่งถึงทางนิพพานอันปราศ  
จากอสุลี ไม่มีใครร่ำไศก เป็นผู้ลูถึงฝั่งแห่งภพ<sup>๙๙</sup>

ลาร์ บรูแยร์ (La Bruyère) นักปราชญ์ชาวฝรั่งเศสก็แสดงทัศนคติต่อโลกธรรมไว้อย่างน่า  
คิดว่า "ถ้าชีวิตเป็นความยากเข็ญ ก็เป็นความลำบากที่จะบำรุงรักษาไว้ ถ้าเป็นชีวิตที่ผาสุก ก็เป็น  
ความหวาดเสียวที่จะต้องเสียไป"<sup>๑๐๐</sup>

การประกอบธุรกิจไม่ว่าประเภทใด ต้องประสบกับปรากฏการณ์อันผันผวนไม่ในวงแคบก็  
ในวงกว้างดังกล่าวแล้วอยู่เสมอ ความผันผวนเหล่านั้นขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมมหภาค (Macro-  
environment) ซึ่งเป็นสภาพแวดล้อมในวงกว้างที่มีผลกระทบต่อการดำเนินชีวิตของคน และการ  
ดำเนินงานของทุกองค์การที่อยู่ในสภาพแวดล้อมเดียวกัน ถึงแม้การเปลี่ยนแปลงบางปัจจัยใน  
สภาพแวดล้อมมหภาค จะไม่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจโดยตรง หรือไม่แสดงอย่างชัดเจนในระยะสั้น  
แต่ก็มีผลต่อธุรกิจในระยะยาวไม่มากก็น้อย<sup>๑๐๑</sup>

ความเปลี่ยนแปลงของสิ่งแวดล้อมระดับมหภาค เกิดขึ้นจากแรงผลักดัน (Forces) ของ  
องค์ประกอบด้านประชากร หรือประชากรศาสตร์ (Demographic) สังคม (Societal) เศรษฐกิจ  
(Economic) การเมือง (Political) เทคโนโลยี และพลังผลักดันนอกเหนือจากนี้อีกหลายประการ  
ซึ่งทั้งหมดล้วนแต่มีความเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง และส่งผลกระทบต่อทั้งด้านบวก  
ด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้ ยังรวมไปถึงสภาพแวดล้อมระดับจุลภาค (Micro-  
environment) ที่เกิดจากความสามารของผู้ประกอบการรายส่งในการตอบสนองของความต้องการ  
ของผู้บริโภคหรือลูกค้า การแข่งขันกับคู่แข่งทางการค้าในตลาดผู้บริโภค

ความผันผวนแปรปรวนที่เกิดขึ้นในกระแสธุรกิจนี้ แสดงผลต่อความรู้สึกของนักธุรกิจ ๒  
ด้าน คือด้านที่น่าปรารถนา น่าพึงพอใจ (อิฏฐารมณ) ซึ่งนักธุรกิจเชื่อว่าเป็นมิติแห่งความสำเร็จ  
(Success) และด้านที่น่าปรารถนา แย้งต่อความรู้สึก (อนิฏฐารมณ) ซึ่งนักธุรกิจเชื่อว่าเป็นมิติ  
แห่งความล้มเหลว (Failure) ซึ่งบางกรณีก็ขึ้นอยู่กับตัวแปรผันทางภูมิศาสตร์ (Geographic

<sup>๙๙</sup> อัง.อุฏฐก. ๒๓/๙๕-๙๖/๑๕๘-๑๖๒.

<sup>๑๐๐</sup> พลตรีหลวงวิจิตรวาทการ, ทางสู้ในชีวิต, (กรุงเทพมหานคร : บริษัทสร้างสรรค์บุ๊คส์  
จำกัด, ๒๕๔๑), หน้า ๘.

<sup>๑๐๑</sup> ดร.ธนวรรณ แสงสุวรรณ และคณะ, การบริหารการตลาด, พิมพ์ครั้งที่ ๒,  
(กรุงเทพมหานคร : บริษัทเอ็กซ์เปอร์เน็ท จำกัด, ๒๕๔๕), หน้า ๒๘.

variable) ตัวแปรผันทางจิตวิทยา (Psychographic variable) ตัวแปรผันทางพฤติกรรมผู้ซื้อ (Buyer behavior variable)<sup>๙๙</sup> สภาพความผันผวนไม่คงที่แน่นอนของระบบธุรกิจสามารถเห็นได้จากวัฏจักรของธุรกิจ (Business cycle) ซึ่งแบ่งออกเป็น ๔ ช่วง คือ ช่วงที่เศรษฐกิจรุ่งเรือง (Prosperity or boom) ช่วงที่เศรษฐกิจถดถอย (Recession or slowdown) ช่วงที่เศรษฐกิจตกต่ำ (Depression or bust) ช่วงที่เศรษฐกิจฟื้นตัว (Recovery or upswing)<sup>๑๐๐</sup>

สรุปว่า ความเปลี่ยนแปลงของธุรกิจมักเกิดจากปัจจัยที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมทางการตลาด ซึ่งประกอบด้วยเงื่อนไข ๕ ส่วน<sup>๑๐๑</sup> คือ

๑) ปัจจัยที่สามารถควบคุมได้ (Controllable factors)

๒) ปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ (Uncontrollable factors) ทั้งที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (Physical environment) และสิ่งแวดล้อมทางวัฒนธรรม (Cultural environment)<sup>๑๐๒</sup>

๓) ระดับความสำเร็จหรือความล้มเหลวในการบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร (Organization's level of success or failure in reaching its objectives)

๔) ผลสะท้อนกลับ (Feedback)

๕) การประยุกต์ หรือความเข้ากันได้ (Adaptation) กับกลไกของตลาด

การแก้ปัญหาธุรกิจอันเนื่องมาจากกระแสความผันผวนไม่แน่นอนนี้ ต้องอาศัยการสร้างทัศนคติต่อความจริงข้อนี้ให้ถูกต้อง เมื่อนักธุรกิจรู้ถึงความผันผวนไม่แน่นอนของการประกอบธุรกิจซึ่งไหลไปตามกระแสโลกธรรมเป็นธรรมดา แล้วสามารถปรับใจให้รู้เท่าทันสภาพนั้น มีความตื่นตัว เตรียมพร้อมรับมือกับความเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ด้วยการเพิ่มพูนพัฒนาทักษะ ความรู้ความสามารถในเชิงธุรกิจให้มากขึ้น ตระเตรียมหาข้อมูลในการดำเนินธุรกิจให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ โดยต้องทำการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทางการตลาดอย่างใกล้ชิด (Environmental monitoring or scanning) เพื่อรวบรวมข้อมูลที่ให้โอกาสและข้อมูล

<sup>๙๙</sup> ขวลิต ลาขโรจน์, เอกสารประกอบคำบรรยายวิชาหลักการตลาด, (กรุงเทพมหานคร : แผนกการตลาด วิทยาลัยพณิชยการเชตุพน, ๒๕๔๒), หน้า ๓๗.

<sup>๑๐๐</sup> รองศาสตราจารย์พิบูล ทีปะपाल, การบริหารการตลาด : ยุคใหม่ในศตวรรษที่ ๒๑, อ่างแล้ว, หน้า ๙๙.

<sup>๑๐๑</sup> Joel R. Evans and Barry Berman, Marketing, 7<sup>th</sup> ed. (New Jersey : Prentice - Hall, Inc., 1997), p. 27.

<sup>๑๐๒</sup> William Zikmund and D'Amico, Marketing, (New York : John Wiley and Sons, Inc., 1989), P. 28-29.

ที่เป็นอุปสรรคนำมาวิเคราะห์อย่างรอบคอบ และปรับโปรแกรมการตลาดให้สอดคล้องกัน การดำเนินงานการตลาดจึงจะบรรลุผลสำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพ<sup>๕๕</sup> และสามารถดำเนินธุรกิจควบคู่ไปกับกระแสความเปลี่ยนแปลงนั้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อีกอย่างหนึ่ง สิ่งที่นักธุรกิจควรตระหนักอยู่เสมอก็คือการประสบกับความผันผวนไม่แน่นอนของเศรษฐกิจ อันเนื่องมาจากพัฒนาการอย่างต่อเนื่องของสภาพเศรษฐกิจ เทคโนโลยี และสังคม แน่แน่นอนว่าพัฒนาการนั้นย่อมพ่วงมากับความเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ และการประกอบธุรกิจที่ดำเนินไปในสภาพแวดล้อมที่มีความเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ นั้น ล้วนตั้งอยู่บนสภาวะสูงเสี่ยงต่อความล้มเหลวได้ตลอดเวลา โดยเฉพาะธุรกิจขายส่งที่พ่อค้าส่งเป็นจุดศูนย์กลางของผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ จากผู้ผลิต ต่อจากนั้นก็ขายต่อให้แก่พ่อค้าปลีกอีกทอดหนึ่ง ซึ่งวิธีการดังกล่าวนี้ ทำให้พ่อค้าส่งมีความเสี่ยงต่อภาวะขาดทุนอันเนื่องมาจากความเปลี่ยนแปลงทางด้านราคา ความเสียหายหรือการล้าสมัยของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากพ่อค้าส่งเป็นผู้ให้เครดิตแก่พ่อค้าปลีก รวมทั้งแยกประเภทและจัดสายผลิตภัณฑ์ส่งให้ตามที่พ่อค้าปลีกต้องการ<sup>๕๖</sup>

เมื่อประสบกับความล้มเหลว กรรมวิธีในการจัดการกับความล้มเหลวนั้น ก็คือทำอย่างไร นักธุรกิจจะสามารถพลิกวิกฤติให้เป็นโอกาส สามารถถือเอาประโยชน์จากความล้มเหลวนั้นได้ หรือทำจิตใจให้อยู่เหนือปัญหาได้ ดังคำกล่าวในชาดกตอนหนึ่งว่า

โคคสมบัติละทิ้งคนไปก่อนก็มี บางทีคนก็ละทิ้งโคคสมบัติไปก่อน ข้าแต่ท่านผู้ผ่านภพผู้ยอมสยบต่อกามารมณ โคคสมบัติที่พวกท่านพากันใช้สอยอยู่ ไม่เที่ยงแท้แน่นอนเลย เหตุฉะนั้น ขณะที่หมู่พหูชนพากันเศร้าโศก หม่อมฉันจึงไม่เศร้าโศก พระจันทร์อุทัยขึ้นเต็มดวงแล้วก็ลับหาย พระอาทิตย์ส่องฉายโลกทำลายความมืดลง แล้วอัสดงคตไป ท่านผู้เป็นราชาปฏิปักษ์ หม่อมฉันพิชิตโลกธรรมได้แล้ว ฉะนั้น ขณะที่หมู่พหูชนพากันเศร้าโศก หม่อมฉันจึงไม่เศร้าโศก<sup>๕๗</sup>

ในการเผชิญหน้ากับโลกธรรม จำเป็นอย่างยิ่งที่นักธุรกิจขายส่งต้องรู้เท่าทันต่อความเปลี่ยนแปลงทั้งด้านที่น่าพึงใจ และด้านที่ไม่พึงประสงค์ ด้วยการใช้ปัญญาจัดการกับปัญหาที่

<sup>๕๕</sup> รองศาสตราจารย์พิบูล ทีปะपाल, การบริหารการตลาด : ยุคใหม่ในศตวรรษที่ ๒๑, อ่างแล้ว, หน้า ๘๗.

<sup>๕๖</sup> ปรีชา รุทโรทร, นโยบายธุรกิจ, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง, ๒๕๒๑), หน้า ๑๐๗.

<sup>๕๗</sup> ชู.ชา. ๒๗/๗๐๓-๗๐๔/๑๖๕.

เกิดขึ้น โดยที่ปัญญานั้นต้องเป็นปัญญาที่ฉลาดรอบรู้ในแนวทางที่จะสร้างความความเจริญให้แก่ธุรกิจ และสาเหตุแห่งความเจริญของธุรกิจ (อายุโกศล)

นอกจากนั้น ปัญญาดังกล่าวต้องเป็นปัญญาที่ฉลาดรอบรู้ในแนวทางที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ความเสื่อมถอยและสาเหตุที่ทำให้ธุรกิจเสื่อมถอย (อุปายโกศล) ที่สำคัญจะต้องฉลาดรอบรู้ในการหาวิธีการที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ รวมทั้งวิธีการจัดการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นแก่ธุรกิจ (อุปายโกศล)<sup>๙๙</sup>

ปัญญาจึงถือเป็นสิ่งที่นักธุรกิจชายส่งควรปรารถนาและพยายามเสริมสร้างให้มีขึ้นในสถานการณ์ปัจจุบัน เพราะปัญญาเป็นเพียงสิ่งเดียวที่จะสามารถพลิกฟื้นวิกฤติให้เป็นโอกาสได้ พระพุทธศาสนาก็ยกย่องศักยภาพของผู้มีปัญญาว่า “คนมีปัญญา แม้ว่าจะตกอยู่ในสถานการณ์ใด ผจญกับสภาพบีบคั้นเพียงใด ก็ยังสามารถแสวงหาความสุขได้”<sup>๑๐๐</sup>

สรุปว่า ปัญญาที่รู้เท่าทันความเป็นจริงของโลกและธรรมชาติของธุรกิจ เป็นสิ่งที่สำคัญจำเป็นต่อการแก้ไขปัญหามาของธุรกิจชายส่งอย่างยอดเยี่ยม และกล่าวได้ว่าปัญญาเป็นเครื่องมือสำหรับรับมือกับวิกฤติเศรษฐกิจได้อย่างทรงพลังที่สุด เมื่อนักธุรกิจดำเนินธุรกิจชายส่งโดยใช้ปัญญาออกหน้าแล้ว ไม่ว่าจะอุปสรรคปัญหาจะหนักหนาสาหัสเพียงใดก็สามารถฝ่าข้ามไปได้ในที่สุด

### ๓.๔ ธรรมที่เป็นปฏิปักษ์ต่อการประกอบธุรกิจชายส่ง

เป็นธรรมดาว่าการประกอบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตของมนุษย์ทุกอย่าง มักจะมีปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้องอยู่ ๒ ด้านเสมอ ด้านหนึ่งคือด้านที่สนับสนุน (Support) มีลักษณะส่งเสริมผลักดันให้เกิดสภาพที่พึงประสงค์ เป็นเสมือนพลังกระตุ้นเร้าให้นักธุรกิจมีความหวังและกำลังใจในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจอย่างมั่นใจ และมีเป้าหมายที่หวังถึงความเจริญก้าวหน้าได้ อีกด้านหนึ่งคือด้านที่เป็นอุปสรรคขัดขวาง (Obstacle) มีลักษณะคุกคาม บีบคั้นให้เกิดสภาพที่ไม่พึงประสงค์ คอยสั่นคลอนกำลังใจของผู้ประกอบธุรกิจให้รู้สึกไม่มั่นใจ และไม่ปลอดภัยอยู่เสมอ การประกอบธุรกิจชายส่งก็อยู่ในข่ายของสภาพแวดล้อมทั้งสองด้านนี้อย่างไม่อาจหลีกเลี่ยง

หลักพุทธธรรมที่เป็นเครื่องส่งเสริมสนับสนุนธุรกิจชายส่งให้เจริญก้าวหน้าได้กล่าวมาแล้ว ส่วนหลักที่เป็นอุปสรรคขัดขวางความเจริญก้าวหน้าของการประกอบธุรกิจก็มีอยู่หลายหมวดธรรมด้วยกัน ในที่นี้จะคัดเอาเฉพาะหัวข้อธรรมที่พิจารณาเห็นว่ามีผลกระทบด้านลบต่อธุรกิจโดยตรง เพื่อแสดงให้เห็นถึงโทษภัยหรือข้อเสีย (อาทินวะ) ของหมวดธรรมเหล่านั้น อันจักเป็นประโยชน์ต่อ

<sup>๙๙</sup> ที.ปา. ๑๑/๒๒๘/๒๓๑.

<sup>๑๐๐</sup> พุ.ชา. ๒๗/๒๔๔๔/๕๓๓.

การระมัดระวังป้องกัน และแก้ไขปรับปรุงมิให้เกิดสภาพที่ไม่พึงประสงค์ทางธุรกิจทั้งหลาย (นิสสรณะ) ต่อไป

### ๓.๔ ๑ อกุศลมูล ๓

อกุศลมูล คือ รากเหง้าของอกุศล ต้นตอของความชั่ว<sup>๑๑๑</sup>สาเหตุเบื้องต้นที่ทำให้บุคคลทำความชั่ว หรือแรงผลักดันที่ก่อให้เกิดพฤติกรรมที่ไม่ดี ถือเป็นปฏิปักษ์โดยตรงของการประกอบหน้าที่การงานทุกชนิด โดยเฉพาะอย่างยิ่งเป็นปฏิปักษ์โดยตรงต่อธุรกิจขายส่ง อกุศลมูล<sup>๑๑๑</sup>มีอยู่ ๓ ประการ คือ

๑) โลกยะ คือความคิดละโมภ อยากรได้ประโยชน์หรือสิ่งของของผู้อื่นมาเป็นของตน ในทางมิชอบ คนที่มีความโลภฝังแน่นอยู่ในจิตใจแล้ว แม้จะมีทรัพย์สินอุดมสมบูรณ์ก็ยังไม่รู้จักขาดพร่องไม่พ้ออยู่รำไป เปรียบเหมือนไฟไม่อิมเชื้อ มหาสมุทรไม่อิมน้ำ นักธุรกิจที่มีความอยากเป็นรากเหง้าแล้วขยายขอบเขตความต้องการออกไปอย่างไม่มีที่สิ้นสุด (Unlimited wants) มักจะเป็นคนเห็นแก่ประโยชน์ส่วนตน จนนำไปสู่การประพฤติทุจริตในรูปแบบต่าง ๆ ได้โดยง่าย

๒) โทสะ คือความคิดประทุษร้ายผู้อื่น เกิดจากความกระทบกระทั่งในใจ ขยายออกไปสู่ความไม่พอใจ เมื่อถึงจุดกำเริบรุนแรงแล้วจะยับยั้งเอาไว้ไม่ได้ก็คิดประทุษร้าย จบลงด้วยพฤติกรรมทำลายล้างทั้งทางกายและวาจา เช่น ประณามหยามเหยียด ก่นด่าว่าเสียดสี ทูบตี ล้างผลาญสมบัติ ทำลายประโยชน์กระทั่งทำลายความน่าเชื่อถือของผู้อื่น นักธุรกิจที่เป็นคนโทสจริตอย่างรุนแรงเป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพธุรกิจขายส่งเป็นอย่างยิ่ง

๓) โมหะ คือความหลงผิด ซึ่งเกิดจากการขาดความสำนึกตระหนักในความจริง จึงไม่สามารถแยกแยะ หรือเพิกเฉยที่จะแยกแยะว่าจะอะไรถูก อะไรผิด คนที่ถูกโมหะครอบงำจนดำดิ่งสามารถทำความชั่วนับตั้งแต่ความชั่วระดับเล็กน้อยจนถึงขั้นรุนแรงได้อย่างไร้สำนึก เช่น ลบหลู่ดูถูกผู้อื่น ทำร้าย เบียดเบียนผู้อื่นด้วยวิธีการอันไม่สะอาด นักธุรกิจที่ประกอบอาชีพภายใต้อิทธิพลของโมหะ ย่อมเฉื่อยชา ไร้ศักยภาพในการประกอบธุรกิจ และละเมิดจริยธรรมทางธุรกิจได้โดยง่าย

การประกอบธุรกิจขายส่งด้วยแรงผลักดันของกิเลสอันเป็นรากเหง้าเหล่านี้ เป็นอุปสรรคต่อความเจริญก้าวหน้าทางธุรกิจโดยตรง เพราะคงเป็นเรื่องยากอย่างยิ่งที่นักธุรกิจที่เป็นคนมักได้

<sup>๑๑๑</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลธรรม, อ่างแล้ว, หน้า ๘๔.

<sup>๑๑๑</sup> ที.ป.๑. ๑๑/๓๙๓/๒๙๑.

เป็นคนอารมณ์ร้าย และงมขายขาดความกระตือรือร้น ไม่มีความรู้ความสามารถในการประกอบธุรกิจ จะประสบผลสำเร็จอย่างงดงามได้ และคงไม่เป็นที่นิยมในการมาติดต่อทำการค้าขายของพ่อค้าปลีกและลูกค้าทั่วไปแน่นอน

เพราะฉะนั้น หากนักธุรกิจขายส่งหวังความสำเร็จก้าวหน้าทางธุรกิจ ต้องละเว้นพฤติกรรมอันเป็นปฏิปักษ์ต่อความสำเร็จเหล่านี้ อย่างน้อยก็พยายามสะกดข่มอารมณ์ไม่ให้ดิ่งจมอยู่กับธรรมอันเป็นต้นตอของความชั่วเหล่านี้ การประกอบธุรกิจขายส่งจึงจะประสบผลสำเร็จอย่างงดงามได้

### ๓.๔.๒ มิจฉาวนิชชา ๕

มิจฉาวนิชชา ในความหมายแคบ ๆ คือการค้าขายสิ่งที่มีศีลธรรม เรียกอีกอย่างหนึ่งว่า อภรณียฉาวนิชชา ซึ่งแปลว่า การค้าขายที่ไม่ควรทำ แต่เมื่อพิจารณาในความหมายกว้าง ๆ แล้ว หมายถึงการประกอบกิจกรรมทางธุรกิจในทางที่ผิดกฎหมาย และขัดต่อศีลธรรมอันดีงาม แม้การค้าขายที่เก็งกำไรเกินมาตรฐานของตลาด ก็ถือว่าเป็นการประกอบธุรกิจที่ผิดกฎหมายและขัดต่อศีลธรรมอันดีงามเช่นกัน เพราะแสดงถึงเจตนาเอารอดเอาเปรียบลูกค้าหรือผู้บริโภค ละเมิดกติกาที่สังคมนิยมยึดถือเป็นมาตรฐานทางการค้า อาชีพที่นักธุรกิจทุกประเภท โดยเฉพาะธุรกิจขายส่งควรหลีกเลี่ยงที่เรียกว่ามิจฉาวนิชชา<sup>๑๐๖</sup> มี ๕ ประการ คือ

๑) สัตตฉาวนิชชา คืออาชีพค้าขายอาวุธยุทโธปกรณ์ซึ่งเป็นเครื่องมือในการประหารชีวิตการทำร้ายกัน อันเป็นที่มาของความเดือดร้อนระส่ำระสาย เช่น ปืน วัตถุระเบิด เคมีภัณฑ์อันตราย เห็นได้จากการซื้ออาวุธเพื่อใช้ในการสงคราม หรือเพื่ออุกรานทำลายอธิปไตยของชาติอื่น ที่น่าตำหนิที่สุดคือการค้าอาวุธเถื่อนเพื่อก่อการร้ายทำลายความสงบสุขของสังคม

๒) สัตตฉาวนิชชา คืออาชีพค้าขายมนุษย์ อันแสดงถึงการทารุณกรรมผู้อื่น ในยุคก่อนคืออาชีพค้าทาส แต่ในปัจจุบันหมายถึงการขายแรงงานเด็ก การลักลอบนำเข้าแรงงานต่างชาติดราคาถูกของกลุ่มนายทุน รวมถึงการค้าประเวณีข้ามชาติ หรือหลอกลวงหญิงสาวไปค้าประเวณี ขายบริการทางเพศ

๓) มังสฉาวนิชชา คืออาชีพค้าขายเนื้อสัตว์ ซึ่งเป็นการแสดงถึงอาชญากรรมทางชีวิต หรือธุรกิจที่สนับสนุนให้มีการฆ่าสัตว์ ทารุณกรรมสัตว์ แม้ว่าการประกอบอาชีพค้าขายเนื้อสัตว์หลายชนิดจะไม่ผิดกฎหมาย หากนำไปผลิตเป็นอาหารขายตามตลาด หรือนำไปเป็นสัตว์เลี้ยง

<sup>๑๐๖</sup> อ.สง. ปลูก.ก. ๒๒/๑๗๗/๒๓๓.

ก็ตาม ในกรณีที่ลักลอบนำสัตว์สงวนหรือสัตว์ป่าหายากจากป่าอนุรักษ์มาขายเพื่อเป็นอาหาร หรือเพื่อนำมาเลี้ยงก็ถือว่าผิดทั้งกฎหมายและศีลธรรม

๔) มัชชวณิชชา คืออาชีพค้าขายของมีนเมาจำพวกยาเสพติดให้โทษแก่ร่างกายทุกชนิด เพราะนอกจากจะเป็นการทำลายสุขภาพ ทำลายความสามารถทางสติปัญญาของมนุษย์แล้วยัง เป็นสาเหตุของอาชญากรรมซึ่งสร้างปัญหาให้แก่สังคม ทำให้ผู้อื่นหวนวิตก รู้สึกไม่ปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน

๕) วิสวณิชชา คืออาชีพค้าขายยาพิษเพื่อทำลายชีวิตของผู้อื่นด้วยการลักลอบใส่ในอาหาร หรือน้ำดื่ม แม้กระทั่งยาเบื่อหนู ยาฆ่าแมลง สารเคมีต่าง ๆ ที่ก่อให้เกิดมลภาวะแก่สิ่งแวดล้อม ก่อผลเสียหายต่อระบบนิเวศ

อาชีพเหล่านี้ เป็นอาชีพที่นักธุรกิจขายส่งผู้ประสงค์จะดำเนินชีวิตธุรกิจตามแนวพุทธธรรมควรงดเว้น แม้ว่าธุรกิจบางประเภทจะไม่ใช่ปฏิบัติหรือเป็นอุปสรรคขัดขวางความเจริญก้าวหน้าของธุรกิจโดยตรง เพราะสามารถทำได้ไม่ผิดกฎหมายบ้านเมือง ทั้งตลาดก็ให้การยอมรับ แต่เมื่อคำนึงถึงความขัดเกลาทางจิต และสำนึกรับผิดชอบทางศีลธรรมแล้ว นักธุรกิจขายส่งควรมองว่าอาชีพเหล่านี้เป็นปฏิบัติต่อความดีงามทางจิตของตน และอาจส่งผลกระทบต่อด้านลบต่อสังคม ไม่เกื้อกูลต่อความเป็นอยู่ที่ดีของประชาชน อาจถึงทำลายสุขภาพพลานามัยของผู้บริโภค หรือกระทบต่อระบบนิเวศและสภาพแวดล้อม ดังนั้น นักธุรกิจขายส่งจึงควรถือเป็นมาตรฐานว่าอาชีพเหล่านี้เป็นอาชีพที่ไม่ควรกระทำหรือดำเนินการ เพราะเหตุว่าเป็นมิจฉาอาชีพะที่พระพุทธศาสนาไม่สนับสนุนให้กระทำนั่นเอง

### ๓.๔.๓ อบายมุข ๖

อบายมุขคือช่องทางที่นำไปสู่ความตกต่ำและเสื่อมทรามล่มจม ถือเป็นปฏิบัติต่อการประกอบธุรกิจไม่ว่าชนิดใด นักธุรกิจคนใดก็ตามหากดำเนินธุรกิจควบคู่ไปกับการประพฤติกรรมอันเป็นแนวทางแห่งอบายมุขเป็นอาจिन ย่อมประสบกับความย่อยยับอันจนชั่วระยะเวลาไม่ช้านาน อบายมุข<sup>๑๑๑</sup>ประกอบด้วย

๑) ติดสุราและของมีนเมา ตลอดจนยาเสพติดทั้งหลาย ห่มจ่ายทรัพย์สินไปกับสิ่งที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ เมื่อนักธุรกิจขายส่งเสพติดสิ่งเหล่านี้จนตกเป็นทาสแล้ว ย่อมส่งผลกระทบต่อการทำงาน โดยบั่นทอนสติปัญญา ความสามารถ ทำลายสุขภาพ และเป็นอุปสรรคต่อการทำงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งทำลายความน่าเชื่อถือของนักธุรกิจเป็นอย่างมาก

<sup>๑๑๑</sup> ที.ปา. ๑๑/ ๑๗๘-๑๘๔/๑๙๖-๑๙๘.



๒) ขอบเที่ยวกลางคืน เป็นอุปสรรคต่อการประกอบธุรกิจขายส่งอีกประการหนึ่ง เพราะเท่ากับใช้เวลาผิดวัตถุประสงค์ และอาจเกิดอันตรายต่อชีวิตและทรัพย์สินไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง นักธุรกิจขายส่งที่ดี นอกจากบริหารงานเก่งแล้ว ต้องบริหารเวลาเป็นด้วย นักธุรกิจคนใดแทนที่จะเอาเวลาช่วงกลางคืนมาทำประโยชน์ที่เอื้อต่อการพัฒนาธุรกิจของตนให้เจริญก้าวหน้า กลับไปเที่ยวแสวงหาความเพลิดเพลินเกินพอดี และผิดเวลา ย่อมหวังความสำเร็จได้ยากยิ่ง

๓) ขอบดูการละเล่น นักธุรกิจขายส่งที่ใช้เงินและใช้เวลาให้เปล่าเปลืองไปกับการบันเทิง เรียงมัจจนเกินพอดี ที่ใดมีกิจกรรมบันเทิงก็ไปทุกที่ พฤติกรรมแบบนี้เป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จก้าวหน้าของธุรกิจอีกประการหนึ่ง ไม่เพียงแต่ผลลาญเวลาและทรัพย์สินของตนให้หมดสิ้นไปเท่านั้น หากแต่ยังทำลายคุณค่าของผู้แสวงหาความสำเร็จก้าวหน้าอีกด้วย เนื่องเพราะนักธุรกิจที่ดีต้องทุ่มเวลาในการแสวงหาความสำเร็จก้าวหน้า ไม่ใช่ผลลาญเวลาไปกับการแสวงหาความบันเทิง

๔) ติดการพนัน อาจกล่าวได้ว่านักธุรกิจขายส่งที่มีพฤติกรรมตกเป็นทาสการพนัน มีแต่จะทำให้อนาคตทางธุรกิจของตนมืดมน แทบจะทำลายโอกาสแห่งความสำเร็จก้าวหน้าอย่างหมดสิ้น เนื่องจากว่าคนที่เล่นพนัน ย่อมได้รับความเสียหายหลายสถานในกาลปัจจุบัน แบบจับปล้นเห็นทันตา เช่น เสียทรัพย์สินจนสิ้นเนื้อประดาตัว ทั้งสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์ เมื่อเสียพินหมดสิ้นแล้วก็อาจหันไปประกอบทุจริตมิฉฉาชีพ จนต้องพบกับจุดจบของชีวิตที่ไม่ดี หรือมีทิศทางชีวิตที่ล้มเหลว

๕) คบหาคนชั่วเป็นเพื่อน พฤติกรรมนี้ถือเป็นตัวแปรสำคัญที่สุด เพราะเป็นเหตุที่นำไปสู่อบายมุขข้ออื่น ๆ ได้ทั้งหมด นักธุรกิจขายส่งที่คบเพื่อนไม่ดี และไม่รู้จักแยกแยะว่าอะไรดี อะไรชั่วอะไรเป็นประโยชน์ หรือไร้ประโยชน์ มีโทษหรือปราศจากโทษ สิ่งใดทำแล้วเจริญ ทางไหนดำเนินแล้วเสื่อม เมื่ออ่อนปัญญาพิจารณากลับกรอง ก็ง่ายต่อการถูกเพื่อนชั่วยั่วยุชักจูงให้ประกอบอบายมุขข้ออื่นได้ เพราะฉะนั้น นักธุรกิจขายส่งที่ดีจึงควรรู้จักคบหาเพื่อนที่ดี และหลีกเลี่ยงเพื่อนชั่วซึ่งเพื่อนทั้งสองประเภทนั้นมีผลกระทบด้านบวกและด้านลบต่อธุรกิจของตนอย่างสำคัญ

๖) เกียจคร้านทำงาน คือพฤติกรรมที่เป็นอุปสรรคสำคัญต่อการประกอบธุรกิจอีกประการหนึ่ง เพราะสร้างนิสัยเฉื่อยชา เบื่อระอาต่อการทำงาน มากด้วยข้ออ้างสำหรับหลบเลี่ยงงาน ติดพันการบันเทิง เพลิดเพลินในการเล่นสนุก ชอบสุขสบาย ไม่รู้จักประมาณในการบริโภค เขาแต่่วงซึม ชบเซา เขาแต่่นอนตอนกลางวัน แสวงหาความสุขสำราญตอนกลางคืน ไม่ขยันสู้งาน

ถ้านักธุรกิจขายส่งดำเนินตามแนวทางของธรรมอันเป็นปฏิปักษ์ต่อความสำเร็จก้าวหน้าของธุรกิจเหล่านี้แล้ว แน่แน่นอนว่าทรัพย์สินที่หามาได้ มีแต่จะเสียหายย่อยยับไปหมดสิ้น ไม่จำเป็นต้อง

หวังถึงความมั่งคั่งของทรัพย์ว่าจะเพิ่มพูนทวีคูณขึ้นในกาลภายหน้า ดังนั้น จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่  
 นักธุรกิจชายฝั่งต้องหลีกเลี่ยงช่องทางของความล้มเหลวเหล่านี้ และหมั่นจำกัดความอยากของตน  
 ให้อยู่ในขอบเขตพอดี รู้จักจัดสรรบริหารชีวิต เวลา และการทำงานให้สมดุลพอดีอยู่เสมอ

#### ๓.๔.๔ อกุศลกรรมบถ ๑๐

อกุศลกรรมบถ คือทางแห่งความชั่ว กรรมชั่วอันเป็นทางนำไปสู่ความเสื่อม<sup>๑๐๔</sup> เป็นธรรม  
 ที่ขัดขวางไม่ให้นักธุรกิจประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ แต่เป็นทางแห่งทุจริตกรรมหรือ  
 มิจฉาอาชีพะ ซึ่งจะนำไปสู่ความตกต่ำล้มเหลวในที่สุด กล่าวอีกนัยหนึ่งว่า อกุศลกรรมบถ ๑๐ ก็คือ  
 ทุจริต ๓ ดังได้กล่าวมาแล้วนั่นเอง และเมื่อมีการแยกชอຍประเภทของอกุศลกรรมบถ ๑๐  
 ประการ<sup>๑๐๕</sup> ก็จะได้ทางเกิดแห่งอกุศลกรรม ๓ ทาง ได้แก่ กายกรรม วจีกรรม และมโนกรรม ดังนี้

๑) ปาณาติบาต คือการประกอบธุรกิจด้วยการทำลายชีวิตของผู้อื่น เมื่อพิจารณาถึง  
 เจตนารมณ์ทางศีลธรรมอย่างแท้จริง อาจอนุโลมถึงการเบียดเบียนทำร้ายชีวิตของผู้อื่นด้วย

๒) อทินนาทาน คือการประกอบธุรกิจด้วยการขโมย ฉ้อโกง ทุจริต ละเมิดสิทธิทาง  
 ทรัพย์สิน และพฤติกรรมอันส่อไปในทางฉกฉวยเอาผลประโยชน์ของผู้อื่นมาเป็นของตน

๓) กาเมสุมิฉฉาจาร คือการประกอบธุรกิจที่เกี่ยวกับการละเมิดสิทธิทางคู่ครอง หรือ  
 ประกอบธุรกิจค้ำกาม หรือขายบริการทางเพศซึ่งเป็นเหตุให้คนประพฤตินิโคตประเวณีเกี่ยวกับ  
 คู่ครอง และส่งเสริมให้คนไม่ซื่อสัตย์ต่อสามีหรือภรรยาของตน

อกุศลกรรมบถ ๓ ประการนี้ จัดเป็นการกระทำด้วยกาย (กายกรรม)

๔) มุสาวาท คือการประกอบธุรกิจด้วยวิธีโกหกหลอกลวง ตระบัดสัตย์บ้านสัตย์ญา เป็นต้น

๕) ปิสุณาวาจา คือการประกอบธุรกิจด้วยวิธีพุดยุยงปลุกปั่นให้เขาแตกสามัคคีกัน หรือ  
 ทำลายความน่าเชื่อถือของคู่แข่งทางการค้ารายอื่น

๖) มรสุวาจา คือการประกอบธุรกิจด้วยการใช้คำพุดหยาบคายรุนแรง คุกคาม ชูกรรโชก

๗) สัมผัสปลลาปะ คือการประกอบธุรกิจโดยวิธีชักจูงด้วยคำพุดที่หาแก่นสารไม่ได้

อกุศลกรรมบถ ๔ ประการนี้ จัดเป็นการกระทำด้วยวาจา (วจีกรรม)

๘) อภิชฌา คือการประกอบธุรกิจด้วยความคิดอยากได้ประโยชน์ของผู้อื่น ด้วยวิธีการ  
 อันไม่สะอาด มีคำขายมุ้งหวังกำไรเกินควร หรือมุ่งเอาวัดเอาเปรียบลูกค้าเกินขอบเขต เป็นต้น

<sup>๑๐๔</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลธรรม,  
 อ่างแล้ว, หน้า ๒๓๕.

<sup>๑๐๕</sup> ที.ป.า. ๑๑/๓๕๙/๒๘๔.

๙) พยาบาท คือการประกอบธุรกิจด้วยความคิดปองร้ายผู้อื่น ปรารถนาให้เขาย่อยยับ

๑๐) มิจฉาทิฎฐิ คือการประกอบธุรกิจด้วยความคิดที่เห็นผิดไปจากทำนองคลองธรรม ไม่คำนึงถึงความถูกต้อง คิดละเมิดกฎหมายและศีลธรรมอันดีงาม

อกุศลกรรมบถ ๓ ประการนี้ จัดเป็นการกระทำด้วยใจ (มโนกรรม)

กรรมบถทั้ง ๑๐ ประการนี้ เป็นทางแห่งความชั่วร้าย ไม่ควรดำเนินตาม นักธุรกิจขายส่ง ควรหลีกเลี่ยง ไม่ควรเข้าไปข้องแวะ เพราะเท่ากับก่ออาชญากรรมทางชีวิต อาชญากรรมทางทรัพย์สิน อาชญากรรมทางเพศหรือคู่ครอง อาชญากรรมทางวาจา และอาชญากรรมทางความรู้สึกที่คุกคามต่อสวัสดิภาพของผู้อื่น ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอาชญากรรมย่อมไม่สามารถดำรงอยู่อย่างมั่นคงได้ เมื่อนักธุรกิจขายส่งรู้ว่าทางเหล่านี้ล้วนสร้างความเดือดร้อนเสียหายให้แก่ตนเองและผู้อื่นแล้ว จะต้องหาวิธีจัดการกับธุรกิจของตนให้สะอาด ปราศจากโทษ เพื่อได้รับผลที่พึงประสงค์อย่างยั่งยืน

### ๓.๕ ผลดีที่เกิดจากการนำหลักพุทธธรรมไปใช้ในการประกอบธุรกิจขายส่ง

การประกอบธุรกิจที่ดำเนินไปตามแนวทางของพุทธธรรม ทั้งในส่วนของพุทธธรรมสำหรับการสร้างความเจริญก้าวหน้าทางธุรกิจ พุทธธรรมที่เป็นนโยบายสำหรับดำเนินธุรกิจ ตลอดจนพุทธธรรมสำหรับแก้ปัญหาธุรกิจ ด้วยการหลีกเลี่ยงวัชระธรรมที่เป็นปฏิปักษ์ต่อการประกอบธุรกิจทั้งหลาย ย่อมก่อให้เกิดผลดีหลายประการดังได้กล่าวมาแล้วในตอนต้น

แต่เมื่อมุ่งเอาเฉพาะหลักสำคัญแล้ว มีผลดีที่เป็นหลักใหญ่ ๆ อยู่ ๓ ประการ คือ ประโยชน์ที่ผู้ประกอบธุรกิจจะพึงได้รับจากการนำหลักพุทธธรรมไปประยุกต์ใช้ ความสุขที่นักธุรกิจจะพึงได้รับหลายสถาน และผลพลอยได้ทางความรู้สึกที่เป็นผลสืบเนื่องจากการประพฤติยึดถือหลักพุทธธรรมอย่างมั่นคงซึ่งขยายผลออกไปในระยะยาว สามารถประกอบธุรกิจดำเนินชีวิตด้วยความมั่นใจทั้งในปัจจุบันและอนาคต เข้าทำนองว่า คนที่ได้ทำความดีไว้อย่างบริบูรณ์เต็มที่ย่อมมีชีวิตอยู่อย่างมั่นใจ ไม่ต้องหวั่นระแวงภัยทั้งในปัจจุบันสมัยและสืบยาวไปในอนาคต กระทั่งไม่ต้องหวั่นกลัวภัยในปรโลกหรือชีวิตภายหลังจากความตายด้วย

#### ๓.๕.๑ อัตถะ ๓

อัตถะ หมายถึง ประโยชน์ หรือเป้าหมายที่มุ่งประสงค์ เป็นเป้าหมายที่ชีวิตพึงเข้าถึงหรือพึงทำชีวิตให้ได้รับผลที่ตนมุ่งหมาย ตามหลักการทั่วไปถือว่าอาชีพของมนุษย์เกิดขึ้นโดยเป็นการสนองความต้องการของชีวิตและสังคม ในการแก้ปัญหาหรือสร้างประโยชน์ให้ได้อย่างไร

อย่างหนึ่ง<sup>๑๐๖</sup> โดยมีเป้าหมายเพื่อได้รับประโยชน์ในด้านใดด้านหนึ่งตามที่บุคคลนั้น ๆ มุ่งหมาย ธุรกิจขายส่งก็เป็นการประกอบกิจกรรมเพื่อให้ชีวิตบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจเช่นกัน ว่าโดยเป้าหมายหลักก็คือเพื่อต้องการผลกำไรสูงสุด หรือเพื่อความเป็นอยู่ที่ดี (Well-being) แต่การทำให้ชีวิตบรรลุเป้าหมายทางพุทธธรรมในระดับขั้นของนักธุรกิจนั้น จำเป็นต้องมีเป้าหมายเพิ่มเติมเสริมอีกหลายชั้นเพื่อความสมบูรณ์แห่งวิถีชีวิต ซึ่งแนวทางสร้างประโยชน์สุขสำหรับมนุษย์ทั้งหลาย รวมถึงหน่วยเล็ก ๆ อย่างนักธุรกิจตามหลักพุทธธรรมที่เรียกว่า อัตตะ<sup>๑๐๗</sup> นั้น มีอยู่ ๓ ระดับ คือ

๑) ระดับพื้นฐาน (ทิกุฐัมมิกัตตะ) คือประโยชน์ที่เป็นความสุขภายนอก ซึ่งเป็นระดับที่ชีวิตสามารถประจักษ์ได้ในปัจจุบัน โดยมากเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับวัตถุหรือด้านรูปธรรมที่สามารถจับต้องหรือมองเห็นได้ พระธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตฺโต) ได้แบ่งประโยชน์ระดับนี้ไว้ ๔ ประการ<sup>๑๐๘</sup> คือ

ก) มีสุขภาพดี มีร่างกายแข็งแรง ไม่เจ็บไข้ได้ป่วย เป็นอยู่สบาย ใช้การได้ดี  
เอื้อต่อการพัฒนาชีวิตของตน

ข) มีทรัพย์สินเงินทอง มีกิจการอาชีพเป็นหลักฐาน หรือพึ่งพาตนเองได้ในทาง  
เศรษฐกิจ

ค) มีความสัมพันธ์ที่ดีกับเพื่อนมนุษย์ หรือมีสถานะในสังคม เช่น ยศศักดิ์  
ตำแหน่ง ฐานะ ความมีเกียรติ มีชื่อเสียง ได้รับการยกย่องจากสังคม

ง) มีครอบครัวที่อบอุ่นมีความสุข มีความเข้าใจซึ่งกันและกัน ปฏิบัติหน้าที่ต่อกัน  
ตามสมควรแก่ฐานะของตน

๒) ระดับที่อยู่ภายใน (สัมปรายิกัตตะ) หรือประโยชน์ระดับที่สูงขึ้นไป หมายถึงความสุขภายใน ซึ่งเป็นระดับที่ยิ่งซึ่งลงไปถึงเรื่องของจิตใจ หรือเป็นประโยชน์สุขด้านนามธรรม ไม่สามารถประจักษ์เห็นเป็นรูปธรรมได้ เช่น การใช้ชีวิตอย่างมีคุณค่าสาระ เป็นประโยชน์ต่อผู้อื่น โดยการช่วยเหลือเกื้อกูลด้วยคุณธรรม เป็นต้นว่า ได้บริจาคสิ่งของที่ตนมีล้นเกินให้แก่ผู้ยากไร้ ชาติแคลนปัจจัยหล่อเลี้ยงชีวิต หรือผู้ประสบกับวิบัติภัยทางธรรมชาติด้วยความเมตตาปรารถนาดี เมื่อนักธุรกิจขายส่งระลึกได้ว่าตนได้กระทำประโยชน์ดังนั้นแล้ว ก็ทำให้เกิดความรู้สึกสบายใจ ภูมิใจ อิ่มใจว่าตนได้สร้างคุณประโยชน์ให้แก่ผู้อื่น ขณะนั้น เขาย่อมจะมีสภาพจิตที่ประณีตลึกซึ้ง และเป็นสุขเพราะการเกื้อกูลนั้น

<sup>๑๐๖</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตฺโต), ธุรกิจ ฝ่าวิกฤติ, อ่างแล้ว, หน้า ๓๕.

<sup>๑๐๗</sup> ชุ.ม. ๒๙/๒๙๒/๒๐๕.

<sup>๑๐๘</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), ชีวิตที่สมบูรณ์, อ่างแล้ว, หน้า. ๘-๙.

อาจกล่าวได้ว่าประโยชน์ในขั้นนี้ มีความสืบเนื่องมาจากประโยชน์ในขั้นแรกหรือเกิดตามมาจากประโยชน์ขั้นแรกนั้น เริ่มจากเมื่อนักธุรกิจขายส่งมีประโยชน์เหล่านั้นพร้อมแล้ว ก็คืบขยายไปสู่ประโยชน์ขั้นที่สองนี้ โดยกระทำการด้วยความเชื่อมั่นในสิ่งที่ดีงาม (ศรัทธา) มีความประพฤติก่อคุณไม่เบียดเบียนใคร ทำแต่สิ่งที่เป็นคุณประโยชน์ (ศีล) รู้จักเสียสละด้วยการใช้ทรัพย์สินเงินทองของตนให้เกิดคุณค่า ขยายประโยชน์สุขให้กว้างขวางออกไป (จาคะ) มีความรู้ความเข้าใจในคติความเป็นจริงของสิ่งทั้งหลาย พอที่จะปฏิบัติต่อสิ่งที่ชีวิตเกี่ยวข้อง เริ่มตั้งแต่การบริโภคบริหารใช้จ่ายจัดการทรัพย์สินเงินทองนั้น ในทางที่จะเป็นคุณประโยชน์สมคุณค่าของมัน และไม่ให้เกิดเป็นโทษเป็นปัญหา (ปัญญา)<sup>๑๐๔</sup>

๓) ระดับสูงสุด (ปรมาตตะ) คือประโยชน์ด้านนามธรรมอันเป็นระดับสูงสุด อยู่เหนือกระแสความไหลเวียนของโลกธรรม<sup>๑๐๕</sup>ได้แก่ความเป็นผู้มีจิตใจเป็นอิสระ ด้วยความรู้เท่าทันต่อสิ่งทั้งหลาย รู้โลกและชีวิตตามความเป็นจริง จนกระทั่งว่าโลกธรรมเกิดขึ้นมากระทบกระทั่ง ก็ไม่หวั่นไหว วางใจและปฏิบัติได้ถูกต้องตามเหตุปัจจัย ปล่อยให้กฎธรรมชาติทั้งหลายก็เป็นกฎธรรมชาติอยู่ตามธรรมชาติ ความทุกข์ที่มีอยู่ในธรรมชาตிக็คงเป็นทุกข์ของธรรมชาติไป ไม่ปล่อยให้เข้ามากระทบกระทั่งบีบคั้นจิตใจ เป็นผู้มีสุขอยู่กับตนเองตลอดเวลา<sup>๑๐๖</sup>ความสุขที่เป็นอิสระ ปลอดภัยพ้นจากแรงบีบคั้นของโลกธรรมที่หมุนเวียนเปลี่ยนผันเข้ามาในวิถีชีวิตของนักธุรกิจอย่างต่อเนื่องเป็นสิ่งพึงประสงค์ในสภาวะการณ์ปัจจุบัน เพราะเมื่อดำเนินธุรกิจด้วยความเข้าใจในความผันผวนของระบบเศรษฐกิจแล้วไม่หวั่นไหวอ่อนแอ ก็ย่อมเก็บเกี่ยวประโยชน์จากสถานการณ์ผันผวนนั้นได้อย่างรู้เท่าทัน และสามารถบรรลุถึงเป้าหมายที่ตนมุ่งประสงค์ได้โดยสมบูรณ์

เมื่อพิจารณาโดยภาพรวม ประโยชน์ทั้ง ๓ ประการนั้น ก็คือประโยชน์อีก ๓ ชั้น<sup>๑๐๗</sup> คือ

๑) ประโยชน์ตน หรือเป้าหมายเพื่อตน (อัตตัตตะ) คือประโยชน์ทั้ง ๓ ชั้นข้างต้นที่นักธุรกิจพึงทำให้เกิดขึ้นแก่ตนเพื่อเป็นหลักประกันขั้นพื้นฐานของชีวิต หรือควรสร้างไว้เป็นต้นทุนเพื่อขยายต่อ ทั้งในภาคธุรกิจของตนและเพื่อเป้าหมายอื่น ๆ

<sup>๑๐๔</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า ๑๘.

<sup>๑๐๕</sup> ธรรมตาของโลก หรือคู่ต่างของชีวิตมนุษย์ ประกอบด้วย มีลาภ (ได้)-เสื่อมลาภ (เสีย) มียศ-เสื่อมยศ สรรเสริญ-นินทา สุข-ทุกข์

<sup>๑๐๖</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตโต), ชีวิตที่สมบูรณ์, อ่างแก้ว, หน้า ๖๐.

<sup>๑๐๗</sup> ส.นิ. ๑๖/๖๗/๓๕.

๒) ประโยชน์ผู้อื่น หรือเป้าหมายเพื่อผู้อื่น (ปรัตละ) คือประโยชน์ทั้ง ๓ ชั้นข้างต้นที่นักธุรกิจพึงเผื่อแผ่ออกไปให้ผู้อื่นได้รับประโยชน์ หรือให้เป็นเป้าหมายขยายที่ผู้อื่นสามารถบรรลุถึงได้ด้วยอาศัยนักธุรกิจเป็นผู้ผลักดันส่งเสริม

๓) ประโยชน์ทั้งสองฝ่าย หรือเป้าหมายประสาน (อุภยัตละ) คือประโยชน์ทั้ง ๓ ชั้นข้างต้นที่นักธุรกิจพึงปรับประสานให้เป็นประโยชน์ร่วมกันระหว่างตนกับผู้อื่น กล่าวคือไม่ดำเนินธุรกิจในขณะที่เห็นแก่ได้ฝ่ายเดียว หากแต่เปิดโอกาสให้ผู้อื่นมีส่วนร่วมได้รับประโยชน์นั้นด้วย กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือเปิดโอกาสให้คนอื่นได้บรรลุถึงเป้าหมายในเชิงธุรกิจ คือได้รับความอิมใจ หรือพึงพอใจด้วยกันทั้งสองฝ่าย ทั้งฝ่ายนักธุรกิจและลูกค้า

เป็นความจริงว่าการดำเนินธุรกิจมีลักษณะอย่างหนึ่ง คือการแข่งขันทางการค้า แสวงหาความได้เปรียบซึ่งกันและกันในรูปแบบแข่งขันทำกำไร รูปแบบการทำธุรกิจเชิงพาณิชย์แบบนี้ย่อมมีแต่กรอบความคิดแบบแพ้-ชนะ แทบจะไม่มีกรอบความคิดแบบแพ้-แพ้ของทั้งสองฝ่าย หรือชนะ-ชนะระหว่างคู่แข่งทางการค้า หรือระหว่างพ่อค้ากับลูกค้า ที่ต่างช่วงชิงความได้เปรียบทางการค้ากัน เพราะต่างฝ่ายต่างก็ไม่อยากตกอยู่ในฐานะที่เสียเปรียบ ตกเป็นเบี้ยล่างทางการค้า

ความสมดุลที่เป็นผลดีจากการประกอบธุรกิจตามแนวคิดทางพุทธธรรม ไม่ใช่เฉพาะความสมบูรณ์ของประโยชน์ด้านใดด้านหนึ่ง คือมิใช่เฉพาะประโยชน์ตน หรือประโยชน์ของผู้อื่นเท่านั้น หากแต่ควรเป็นประโยชน์ที่สมดุลทั้ง ๒ ด้าน แล้วประสานประโยชน์ทั้งสองด้านนั้นเข้าด้วยกัน กลายเป็นประโยชน์ร่วมหรือเป็นองค์รวม (Holistic) ของประโยชน์ และเป็นประโยชน์แบบบูรณาการ (Integrated) คือมีองค์ประกอบที่ประสานกันครบด้านและสัมพันธ์กันอย่างครอบคลุมทั่วถ้วน เกิดดุลยภาพ (Balanced) ทางประโยชน์ที่พึงประสงค์

หลักการของประโยชน์ทั้งสองฝ่าย หรือเป้าหมายประสาน คือหลักการของกรอบความคิดแบบชนะ/ชนะที่สตีเฟน อาร์. โคเวีย (Stephen R. Covey) เรียกว่าเป็นหลักการสำคัญที่เป็นพื้นฐานแห่งความสำเร็จในการอยู่ร่วมกัน โดยยึดเอามิติแห่งการพึ่งพากัน ๕ ประการ เริ่มต้นด้วยคุณลักษณะ (Character) ไปสู่ความสัมพันธ์ (Relationship) จนออกมาเป็นข้อตกลง (Agreement) อยู่ในสิ่งแวดล้อมซึ่งโครงสร้าง (Structure) และระบบ (System) ตั้งอยู่บนกรอบความคิดแบบชนะ/ชนะ และมันเกี่ยวพันกับกระบวนการ (Process) เราไม่สามารถประสบผลสำเร็จในวิธีการแบบชนะ/ชนะได้ ด้วยวิธีการแบบชนะ/แพ้ หรือแพ้/ชนะ<sup>๑๑๑</sup>ได้เลย

ศาสตราจารย์ ดร.อภิชาติ พันธเสนก็ได้แสดงทัศนะต่อเรื่องนี้ไว้อย่างน่าสนใจว่า

<sup>๑๑๑</sup> สตีเฟน อาร์. โคเวีย, ๗ อุปนิสัยพัฒนาสู่ผู้มีประสิทธิภาพสูง, แปลโดยสงกรานต์จิตสุทธิภากร, (กรุงเทพมหานคร : ซีเอ็ดดูเคชั่น, ๒๕๔๗), หน้า ๒๖๗.

ยิ่งถ้าหากเปลี่ยนจุดเน้นจากผลประโยชน์ส่วนตัวเป็นหลัก มาเป็นการเน้นการไม่เบียดเบียนตนเองและผู้อื่น การแบ่งผลประโยชน์ในลักษณะที่ทุกฝ่ายต่างได้รับประโยชน์ (Win-win situation) ก็ยิ่งมีความเป็นไปได้มากขึ้น ถ้าหากจะนำประเด็นข้อจำกัดต่าง ๆ ไม่ว่าจะข้อจำกัดด้านความบีบคั้นที่มีต่อมนุษย์ สิ่งมีชีวิตหรือสิ่งแวดล้อมเข้ามาพิจารณาประกอบในทุก ๆ กิจกรรมที่มนุษย์เป็นผู้ลงมือกระทำการด้วยแล้ว จุดที่ทุกฝ่ายได้รับประโยชน์ ไม่จำเป็นจะต้องเป็นจุดที่ด้อยประสิทธิภาพ (Less efficient) แต่เป็นจุดที่ดีที่สุดที่สังคมพึงจะได้รับ (Optimization)<sup>๑๑๔</sup>

เพราะฉะนั้น นักธุรกิจขายส่งที่มุ่งประโยชน์คือความก้าวหน้าในธุรกิจของตน ไม่ควรมุ่งเพียงผลกำไรเป็นหัวใจหลักอย่างเดียว แต่ควรมุ่งกำไรคือการได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า ซึ่งเกิดขึ้นจากการแสดงความจริงใจด้วยการขายสินค้าที่มีคุณภาพแก่ลูกค้า ตลอดจนดำเนินธุรกิจที่มุ่งเน้นประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญ ยิ่งไปกว่านั้น นักธุรกิจขายส่งควรคำนึงถึงประโยชน์ที่สังคมและสภาพแวดล้อมพึงได้รับจากการประกอบธุรกิจของตน โดยพยายามทำให้เป็นประโยชน์ที่ทุกส่วนได้รับร่วมกันอย่างสมานเสมอ การดำเนินธุรกิจตามแนวทางนี้เท่านั้นที่จักทำให้ธุรกิจขายส่งอำนวยความสะดวกประโยชน์ให้แก่มนุษย์และสังคมได้อย่างเต็มที่และทั่วถึงมากที่สุด

### ๓.๕.๒ คิหิสุข ๔

คิหิสุข คือสุขของคฤหัสถ์ เรียกอีกอย่างหนึ่งว่า กามโกคิสุข หมายถึงความสุขอันชอบธรรมที่ผู้ครองเรือนควรมี หรือความสุขที่ชาวบ้านควรพยายามทำให้เกิดขึ้นแก่ตนเองอยู่เสมอ<sup>๑๑๕</sup> นักธุรกิจก็ถือว่าเป็นชาวบ้านที่ประกอบอาชีพเลี้ยงชีวิตตนเอง แม้จะถูกเรียกตามอาชีพว่าเป็นนักธุรกิจก็ถือว่าเป็นชาวบ้าน เมื่อถือเอาตามมาตรฐานชีวิตของผู้ครองเรือนที่มีการตั้งครอบครัว มีวิถีชีวิตระดับพื้นฐานเหมือนชาวบ้านทั่วไป นักธุรกิจจะถูกตั้งมาตรฐานว่าไปพ้นจากความเป็นชาวบ้านสามัญ ก็ต่อเมื่ออยู่ในที่ทำงานหรือกำลังดำเนินบทบาทของนักธุรกิจอย่างเต็มตัวเท่านั้น

คิหิสุข<sup>๑๑๖</sup> หรือความสุขของคฤหัสถ์เป็นผลที่เกิดขึ้นจากการประกอบธุรกิจโดยยึดถือพุทธธรรมเป็นหลักในการครองชีวิต พระพุทธศาสนาได้จัดความสุขประเภทนี้ไว้ ๔ ประการ ประยูกต์ตามอาชีพธุรกิจ ดังนี้คือ

<sup>๑๑๔</sup> ศาสตราจารย์ ดร. อภิชาติ พันธเสน, พุทธเศรษฐศาสตร์ : วิวัฒนาการ ทฤษฎี และการประยุกต์กับเศรษฐศาสตร์สาขาต่างๆ, อ่างแล้ว, หน้า ๖๙๓.

<sup>๑๑๕</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), ธรรมนุญชีวิต, อ่างแล้ว, หน้า ๔๔.

<sup>๑๑๖</sup> อจ.จตุกก. ๒๑/๖๒/๙๐.

๑) ความสุขที่เกิดจากการมีทรัพย์สินสะสมกักตุนเป็นต้นทุนของชีวิต แล้วเกิดความเอิบอ้อมภาคภูมิใจว่า ตนประกอบธุรกิจด้วยความสุจริตและความขยันหมั่นเพียร จนมีทรัพย์สินสมบัติอยู่ในสิทธิครอบครองโดยถูกต้องในปริมาณที่เพียงพอ เรียกว่า อัดติสุข

๒) ความสุขที่เกิดจากการประกอบธุรกิจจนมีทรัพย์สินสมบัติเพียงพอที่จะใช้จ่ายทรัพย์สินนั้นในทางที่เป็นประโยชน์ แล้วมีความอ้อมเอิบภาคภูมิใจว่าตนได้ใช้ทรัพย์สินนั้นอย่างสมคุณค่าเป็นสาระ กล่าวคือได้เลี้ยงดูตนเอง เลี้ยงดูครอบครัว เลี้ยงคนในปกครอง ตลอดจนใช้บำเพ็ญสาธารณประโยชน์ เรียกว่า โภคสุข

๓) ความสุขที่เกิดจากการเป็นอิสระในทางการเงิน ไม่ตกเป็นหนี้ใคร ถือเป็นสุดยอดความปรารถนาของนักธุรกิจก็ว่าได้ เพราะนักธุรกิจน้อยคนนักที่จะดำเนินธุรกิจโดยไม่ต้องกู้ยืมเงินใครมาลงทุน หากสามารถปลดวางภาระหนี้สินได้แล้วประกอบธุรกิจด้วยสินทรัพย์ของตน ก็ย่อมจะทำให้เขามีความภาคภูมิใจว่าตนเป็นไทในทางธุรกิจ ไม่ต้องติดค้างเป็นหนี้ใคร และสามารถประกอบธุรกิจได้ด้วยความโปร่งใจ เรียกว่า อนณสุข

๔) ความสุขที่เกิดจากการประกอบธุรกิจด้วยความสุจริต ไม่ผิดกฎหมายและศีลธรรมอันดีงาม ทำให้เกิดความภาคภูมิใจว่าตนมีภาพลักษณ์ทางธุรกิจที่งดงาม สะอาด และปราศจากข้อเสียหาย ไม่ต้องเดือดร้อนใจเพราะคำติฉินนินทาของผู้อื่น หรือไม่ต้องห่วงระแวงว่าจะได้รับโทษทางกฎหมายและโทษทางศีลธรรมตามหลักกฎแห่งกรรม เรียกว่า อนวัชสุข

ความสุขทั้ง ๔ ประการนี้ อาจเรียกได้ว่าเป็นความพร้อมมูลของชีวิตที่มนุษย์ทุกคนต่างอยากได้ใฝ่ปรารถนา โดยเฉพาะอย่างยิ่งนักธุรกิจชายส่งที่ต้องดำเนินชีวิตและกิจกรรมเกี่ยวข้องกับการแสวงหาความมั่งคั่งร่ำรวย เพื่อให้ประโยชน์จากทรัพย์สินฐานะของตนให้พรั่งพร้อมสมบูรณ์ยิ่งขึ้นไป และถือว่าภาวะอันน่าปรารถนาเหล่านี้ล้วนเป็นผลดีที่ผู้ประกอบธุรกิจชายส่งทั้งหลายทำให้เกิดมีในชีวิตของตน โดยดำรงอยู่บนฐานของหลักพุทธธรรมทั้งหลาย อาทิ สุจริต อิทธิบาท วัฒนธรรม หากนักธุรกิจชายส่งดำเนินธุรกิจตามแนวของพุทธธรรมเหล่านี้แล้ว ความสุขที่ชาวบ้านมุ่งหมายก็ไม่ใช่ว่าเรื่องที่อยู่ไกลเกินความสามารถที่จะทำให้เกิดขึ้นได้

### ๓.๕.๓ การได้สวัสดิภาพแห่งชีวิต ๕

สวัสดิภาพแห่งชีวิต หมายถึงภาวะที่สัตว์ทั้งหลายต้องการให้ชีวิตของตนมีความปลอดภัย สัตว์เดรัจฉานมีเงื่อนไขชีวิตจำกัดเพียงต้องการความปลอดภัยในสังคมสัตว์ด้วยกัน แต่มนุษย์มีเงื่อนไขชีวิตมากกว่าสัตว์เดรัจฉาน จึงขยายความต้องการความปลอดภัยออกไปอย่างหลากหลาย ทั้งความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน ความปลอดภัยในการทำหน้าที่การงาน เป็นต้น มนุษย์จึง



สร้างหลักประกันเพื่อความมั่นใจให้แก่ชีวิตหลายประการ เช่น ประกันชีวิต ประกันอุบัติเหตุ ประกันความเสียหาย แท้จริงแล้ว การสร้างหลักประกันเหล่านั้น ล้วนมีจุดมุ่งหมายเพื่อสนองความต้องการหรือความจำเป็นทางกายภาพ (Physiological needs) หรือความจำเป็นทางชีวภาพ (Biological needs) ด้วยกันทั้งนั้น

การประกอบธุรกิจขายส่งซึ่งเป็นอาชีพประเภทหนึ่งที่ต้องการหลักประกันทั้งหลายดังกล่าว นั้น ก็ไม่สามารถปฏิเสธเงื่อนไขที่เชื่อว่าเป็นความจำเป็นต่อองค์ประกอบของชีวิตทั้งสองด้านนั้นได้ แต่การสร้างหลักประกันในด้านต่าง ๆ เหล่านี้ จำเป็นต้องอิงอาศัยเงื่อนไขในการตกลง (Agreement) เพื่อให้เกิดการยอมรับระหว่างกัน โดยมีผลประโยชน์เป็นข้อแลกเปลี่ยน ซึ่งถือว่าการสร้างหลักประกันด้านนอก ส่วนหลักประกันด้านในเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดได้ยาก เนื่องจากอยู่เลยพ้นจากหลักประกันอันเป็นข้อกำหนดภายนอก เพราะถึงแม้ว่าจะมีหลักประกันที่มั่นใจได้ในสวัสดิภาพด้านกายภาพและชีวภาพ แต่สวัสดิภาพแห่งชีวิตด้านในอาจยังบกพร่องอยู่ คือยังมีความหวั่นวิตกเกี่ยวกับสวัสดิภาพแห่งจิตใจอยู่ เช่น วิตกว่าจะไม่ได้รับการยอมรับนับถือจากผู้อื่นอย่างเพียงพอ วิตกว่าความรุ่งเรืองในชีวิตธุรกิจจะลึนสุดลง หรือวิตกว่าเมื่อตนตายไปแล้วจะมีทิศทางชีวิตที่ไม่พึงปรารถนา ดังนั้น การสร้างหลักประกันภายในที่สามารถมั่นใจได้ในระยะยาว จึงเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับนักธุรกิจขายส่งเป็นอย่างยิ่ง หลักประกันเช่นว่านั้นคือหลักประกันที่ตั้งอยู่บนฐานของพุทธธรรมซึ่งสามารถสร้างพลังด้านในให้แก่จิตใจของนักธุรกิจได้ดีที่สุด

เมื่อนักธุรกิจขายส่งสร้างหลักประกันที่มั่นใจด้วยการปฏิบัติตามหลักพุทธธรรม โดยเฉพาะหลักพลธรรม ๔ คือมีกำลังปัญญา กำลังความเพียร กำลังสุจริต และกำลังสงเคราะห์เป็นพลังสนับสนุนดังกล่าวมาแล้วนั้น เขาย่อมมีหลักประกันของชีวิตที่มั่นคง สามารถดำเนินชีวิตที่เนื่องด้วยธุรกิจได้ด้วยคามมั่นใจ ไม่หวั่นระแวงภัย จนกระทั่งปลอดพ้นภัยอันตราย ๕ สถาน<sup>๑๑๓</sup> คือ

๑) อาชีวิตภัย คือความกลัวอันเนื่องด้วยการดำรงชีวิต กลัวว่าตนจะได้รับความลำบากในการทำมาหาเลี้ยงชีวิต หรือกลัวจะไม่ได้รับปัจจัยขั้นพื้นฐานที่จำเป็นต่อชีวิตอย่างพอเพียง ความกลัวแบบนี้มีพื้นฐานมาจากความต้องการทางกายภาพ นักธุรกิจขายส่งที่มีพลธรรมเป็นพื้นฐานย่อมมีชีวิตด้านในที่ทรงพลัง ซึ่งเกิดขึ้นจากความขยันหมั่นเพียรประกอบอาชีพสุจริตจนสามารถพึ่งตนเองในทางเศรษฐกิจได้ โดยอาศัยความรู้ความสามารถ และน้ำใจเอื้อเฟื้อเกื้อกูลแก่ผู้อื่นตามสมควรแก่ฐานะานุรูป ทำให้เขาเกิดความภูมิใจและมีความมั่นใจในการดำรงชีวิตในปัจจุบัน ไม่ต้องพะวงหวั่นกลัวชีวิตในอนาคต เพราะค่าที่ได้สร้างรากฐานชีวิตไว้อย่างมั่นคงแล้วนั่นเอง

<sup>๑๑๓</sup> อ.จ. นวก. ๒๓/๒๐๙/๓๗๘.

๒) อสึโลกภัย คือความกลัวอันเนื่องด้วยชื่อเสียง กลัวการอยู่ร่วมกับคนอื่นในโลกหรือสังคมโดยไม่ได้รับการยอมรับและการยกย่องจากสังคม หรือกลัวเสียหน้า กลัวว่าตนจะมีชื่อเสียงในทางที่ไม่ดี ความกลัวที่เนื่องด้วยธุรกิจในครั้งนี้ก็นักธุรกิจขายส่งกลัวว่าตนจะสูญเสียความน่าเชื่อถือจากลูกค้า กลัวผู้บังคับบัญชาไม่เห็นความสำคัญของตน ความกลัวแบบนี้ถือว่าเป็นความขาดพร่องทางจิตวิญญาณซึ่งนักธุรกิจเอาความรู้สึกของตนไปขึ้นต่อผู้อื่นและสังคม เพราะเหตุที่นักธุรกิจต่างต้องการชื่อเสียงอันเป็นความต้องการทางสังคม (Social needs) แต่ก็กลัวถูกสังคมเพ่งเล็งจับผิด แสดงความรังเกียจ หรือกลัวถูกสังคมตราหน้าว่าไม่ดี เป็นต้น จึงจำเป็นต้องสร้างธรรมอันเป็นพลังไว้เป็นฐานเพื่อต้านแรงเสียดทานด้านชื่อเสียงที่กำลังมีกำลังปัญญา เป็นต้น

๓) ปริศนารัฐภัย คือความรู้สึกครั้นคร้ามก้อเขินในที่ชุมชน กลัวว่าจะถูกเหยียดหยาม กลัวเสื่อมเกียรติ เสียศักดิ์ศรี การเข้าสังคม หรือมีปฏิสัมพันธ์ (Interacting) ปะทะสังสรรค์กับผู้อื่น ถือเป็นความจำเป็นสำหรับนักธุรกิจ ยิ่งการเข้าไปสู่สมาคมใหญ่ที่มีการประชุมแลกเปลี่ยนความรู้ หรือเพื่อเสนอแนะและทำข้อตกลงทางการค้า นักธุรกิจขายส่งจำเป็นต้องมีความงามสง่าทั้งด้านบุคลิกภาพ ความรู้ความสามารถ ความน่าเชื่อถือ และมีชื่อเสียงเพียงพอที่จะร่วมสมาคม นั้นอย่างกล้าหาญ การดำเนินธุรกิจโดยอาศัยพลธรรมเป็นฐาน ย่อมทำให้นักธุรกิจขายส่งกล้าหาญที่จะเข้าสมาคมได้โดยไม่ก้อเขิน

๔) มรณภัย คือความรู้สึกกลัวความตาย หรือภัยต่าง ๆ ที่คุกคามต่อสวัสดิภาพของชีวิต ทำให้รู้สึกไม่ปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน ความตายเป็นความจริงแห่งชีวิตที่ทุกคนต่างหวาดหวั่นพรันพรึง นักธุรกิจขายส่งที่รู้ว่าตนต้องประสบกับความตายอันเป็นจุดสิ้นสุดของชีวิตแล้วไม่ประมาท รู้จักเตรียมการให้พร้อมสำหรับรับมือกับความตาย ด้วยการสร้างความมั่นคงในธุรกิจและทำความดีที่เป็นพลังสนับสนุนชีวิตสะสมไว้เป็นทุนคุณธรรมให้สมบูรณ์ เมื่อมีพลธรรมเป็นฐานมั่นในจิตใจแล้ว นักธุรกิจขายส่งย่อมไม่กลัวต่อปรากฏการณ์แตกชั้นอันเป็นคติธรรมดาของชีวิต รวมถึงพร้อมที่จะรับมือกับสภาพผันผวนจนถึงภาวะล้มละลายของธุรกิจ ซึ่งอาจเทียบเคียงได้ว่าเป็นความตายจากความรุ่งเรืองทางเศรษฐกิจ หรือถึงจุดสิ้นสุดแห่งชีวิตธุรกิจ

๕) ทูคติภัย คือความรู้สึกกลัวต่อทิศทางชีวิตที่ไม่พึงปรารถนาภายหลังจากภาวะแตกชั้นหรือกลัวว่าชีวิตหลังความตายจะมีความตกต่ำและทุกข์ทรมาน ซึ่งเป็นภัยที่เกิดจากการไม่สามารถประจักษ์ชัดถึงความจริงเกี่ยวกับชีวิตของตน ไม่ประจักษ์ชัดถึงแก่นสารของชีวิตที่เกิดขึ้นมาในโลกว่ามีเป้าหมายเพื่ออะไร ทำให้หวั่นกลัวต่อสิ่งที่ตนอาจเผชิญหน้าในอนาคต แม้กระทั่งปรากฏการณ์หลังความตาย นักธุรกิจขายส่งทั้งหลายก็มีความหวั่นกังวลเกี่ยวกับทิศทางอันไม่แน่นอนทางธุรกิจ ที่หวั่นกลัวที่สุดคือภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจจนถึงขีดสุดคือการล้มละลาย

จึงพากันสร้างความมั่นคงให้แก่ธุรกิจของตนอย่างเต็มกำลัง เพื่อให้ดำเนินไปในทิศทางที่พึงประสงค์

สวัสดิการ (Welfare) แห่งชีวิตเหล่านี้ เทียบได้กับทฤษฎีความต้องการของอับราฮัม เอช. มาสโลว์ (Abraham H. Maslow) ที่ประกอบไปด้วยความต้องการด้านร่างกาย (Physiological needs) ความต้องการด้านความปลอดภัย (Safety needs) ความต้องการด้านความรักและความเป็นเจ้าของ (Love and belongingness) ความต้องการความเคารพนับถือ (Esteem needs) และความต้องการประสพผลสำเร็จสูงสุดในชีวิตซึ่งบุคคลสามารถตอบสนองได้ด้วยตนเอง (Self-actualization needs) การได้รับการตอบสนองในเรื่องเหล่านี้นับว่าเป็นผลที่ได้จากการประกอบธุรกิจตามหลักพุทธธรรม

เมื่อนักธุรกิจหมั่นเสริมสร้างให้กิจการทางธุรกิจของตนมีความมั่นคง โดยมีพลธรรมเป็นฐานสนับสนุนแล้ว ย่อมสามารถผ่านพ้นภัยทั้ง ๕ ประการนี้ได้อย่างเข้มแข็ง และหวังถึงความสำเร็จในระยะยาวได้ เพราะอาศัยการเตรียมความพร้อมไว้ตั้งแต่เบื้องต้น ไม่ทอดเวลาในการสร้างสรรค์ความเจริญก้าวหน้าให้ธุรกิจของตน และพยายามแสวงหาความรู้ความสามารถ และหาโอกาสพัฒนาเพิ่มเติมความรู้เพื่อนำความสำเร็จมาสู่ธุรกิจของตนอยู่เสมอ ดังคำกล่าวในชาดกว่า “เตรียมการสำหรับอนาคตไว้ให้พร้อมก่อน อย่าให้กิจนั้นมาบีบคั้นรัดพันตัวเมื่อถึงเวลาต้องกระทำจำเพาะหน้า”<sup>๑๑๔</sup> นี่เป็นแนวทางที่นักธุรกิจขายส่งพึงดำเนินตามเพื่อให้ธุรกิจของตนมีความเข้มแข็ง สามารถสร้างความมั่นใจให้ธุรกิจในระยะยาวได้อีกทางหนึ่ง แต่ต้องดำเนินการโดยอาศัยหลักพลธรรมทั้ง ๔ ประการเป็นเครื่องมือส่งเสริมสนับสนุน ธุรกิจขายส่งจึงจะมีความเจริญมั่นคงและได้รับผลดีดังที่มุ่งประสงค์ทุกประการ

<sup>๑๑๔</sup> พ.ชา. ๒๗/๑๖๓๖/๓๒๘.

## บทที่ ๔

### วิเคราะห์การใช้พุทธธรรมในการประกอบธุรกิจขายส่ง

การประกอบธุรกิจ ไม่ว่าจะ เป็นประเภทใดก็ตาม ไม่สามารถจะบรรลุผลสำเร็จอย่างยั่งยืนได้ หากผู้ประกอบการทางธุรกิจทั้งหลาย (Entrepreneurs) ปราศจากจิตสำนึกในการประกอบธุรกิจที่ตระหนักคำนึงถึงสังคมเป็นหลักใหญ่ หากเราลองจินตนาการถึงสภาพการณ์ของโลกในอนาคตที่เต็มไปด้วยการดำเนินธุรกิจในระบบแข่งขันกันอย่างเผ็ดร้อน โดยปราศจากความเอื้ออาทรต่อสังคม ทุกหน่วยธุรกิจต่างพยายามอย่างเต็มที่ในการประกอบกิจกรรมทางธุรกิจเพื่อให้ได้ผลกำไรสูงสุด (Profit maximization) มีส่วนแบ่งทางการตลาด (Market share) ในอันดับต้น ๆ จากการจัดลำดับ มีรายได้ที่เป็นส่วนต่างข้างเพิ่มสูง ประสบผลสำเร็จในชีวิตสูงสุดตามที่ตนปรารถนา และต่างแสวงวิธีที่จะสามารถบรรลุผลตามที่ตนมุ่งหมาย โดยไม่สนใจว่าสังคมมนุษย์ และสภาพแวดล้อมจะเป็นอย่างไร หากพฤติกรรมทางธุรกิจเป็นเช่นนี้ สังคมโลกจะบอบช้ำเสียหายมากเพียงใด เกิดสภาพปัญหาที่เลวร้ายตามมาอย่างไร ปัญหาบางอย่างอาจเรื้อรังค้างค้ำจนยากแก่การแก้ไข และขยายผลร้ายออกไปสร้างความเสียหายให้แก่สังคมและสภาพแวดล้อมในวงกว้าง มีการประทุษร้ายซึ่งกันและกันในหลายรูปแบบ มีอาชญากรรมทางธุรกิจดาษดื่นอยู่ทั่วสังคม เมื่อการแสวงประโยชน์ในทางมิชอบเป็นที่นิยมแพร่หลายอยู่ในวิถีชีวิตของคนในสังคม ก็ย่อมทำให้สังคมนั้น ๆ ทลดโทรมเสื่อมทราม หากความเจริญก้าวหน้าได้ยาก

ในสภาพการณ์อันน่าวิตกเช่นนี้ จริยธรรมทางธุรกิจ (Business Ethics) เป็นสิ่งที่ทุกสังคมทุกหน่วยธุรกิจพึงปรารถนา เพื่อเป็นแนวทางให้ผู้ประกอบธุรกิจทั้งหลายพากันยึดถือเป็นแนวปฏิบัติ อันจักเป็นทิศทางแห่งการสร้างสรรค์จรรโลงสังคมที่พึงประสงค์ ในฐานะที่ธุรกิจเป็นหน่วยย่อยหน่วยหนึ่งของสังคม และถือเป็นปัจจัยสนับสนุนชีวิตหรือเป็นหลักประกันในการดำรงชีวิตอย่างมั่นใจอย่างหนึ่ง ดังนั้น หน้าที่หนึ่งซึ่งพึงตระหนักก็คือความรับผิดชอบต่อสังคม (Social responsibility) เพื่อให้สังคมน่าอยู่ขึ้น วิถีชีวิตของมนุษย์กับธรรมชาติมีความสัมพันธ์ในเชิงเกื้อกูลกันยิ่งขึ้น

กล่าวได้ว่าจริยธรรมทางธุรกิจตั้งอยู่บนฐานของพุทธธรรมอย่างใกล้ชิด มีแนวคิดทางพุทธธรรมเป็นรากฐานอันสำคัญ เมื่อมองพระพุทธรูปศาสนาในแง่ที่พาดพิงถึงจริยธรรม อาจเรียกว่าเป็นพุทธจริยศาสตร์ที่เป็นเกณฑ์ทางจริยธรรม ซึ่งท่านผู้มีพระพุทธรูปเจ้าเป็นต้นได้ทรงวางไว้ เพื่อเป็นมาตรฐานความประพฤติของมนุษย์ ตั้งแต่พื้นฐานเบื้องต้น ท่ามกลางและระดับสูง เพื่อให้มนุษย์

ดำเนินชีวิตอันดีงามตามอุดมคติเท่าที่มนุษย์จะขึ้นให้ถึงได้ ให้เป็นมนุษย์ที่สมบูรณ์มีสติปัญญา มีความสุขอันสมบูรณ์ที่สุด<sup>๑</sup>

กล่าวอีกนัยหนึ่งว่า แนวคิดทางพุทธจริยศาสตร์เป็นแนวทางในการแก้ปัญหาอันเนื่องมาจากการขาดจริยธรรม การประกอบธุรกิจก็นับเป็นวิถีชีวิตของมนุษย์อย่างหนึ่งที่ต้องดำเนินไปอย่างมีจริยธรรม โดยอาศัยหลักศีลธรรมทางพระพุทธศาสนาเป็นฐานรองรับสนับสนุน เพื่อให้ปลอดปัญหาทางธุรกิจ เมื่อนำแนวคิดดังกล่าวมาประยุกต์ใช้ในการประกอบธุรกิจย่อมสามารถแก้ปัญหาธุรกิจได้และเป็นส่วนสนับสนุนเพิ่มเสริมให้ธุรกิจมีความเจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้นไป

เราสามารถมองเห็นการประยุกต์เอาหลักพุทธธรรมมาแก้ปัญหาสังคมอันเนื่องมาจากวิกฤติเศรษฐกิจ หรือแม้แต่การขาดสภาพคล่องทางธุรกิจจากกฎทันตสูตร<sup>๒</sup> ที่ปุโรหิตผู้เป็นบัณฑิตประจำราชสำนักทูลแนะนำให้พระเจ้ามหาวชิตต์แก้ปัญหาทุจริตคอร์รัปชันในราชสำนัก ปัญหาวิกฤติเศรษฐกิจซ้ำวาทหนักแฉง และปัญหาอันเนื่องมาจากการประกอบมิชฉาชีพ เช่น ลักขโมย ปล้นจี้ตีชิง ด้วยวิธีการแก้ปัญหาตามแนวพุทธธรรม โดยชี้ให้เห็นว่าแม้จะจับผู้กระทำความผิดมาปรับไหม ทัณฑ์ลงโทษจำและทำโทษขั้นเด็ดขาด ก็ไม่ใช่วิธีแก้ปัญหาที่ถูกต้อง เพราะแทนที่ผู้กระทำความผิด ประกอบมิชฉาชีพจะลดปริมาณลง กลับจะเพิ่มจำนวนมากขึ้นจนแทบจะล้นคุกหลวง เป็นภาระอันหนักหน่วงที่รัฐต้องแบกรับอย่างไม่มีที่สิ้นสุด แล้วทูลแนะนำให้แก้ปัญหาที่ต้นสาย ไม่ใช่ที่ปลายเหตุทำนองว่า "ล้อมคอกก่อนที่วัวจะหาย ตัดไฟเสียแต่ต้นลม" กล่าวคือทูลถวายคำแนะนำให้พระราชบิดารุ่งเลี้ยงข้าราชการ ด้วยการเพิ่มยศหรือปูนบำเหน็จให้ตามสมควรแก่เนื้องาน พระราชทานพืชพันธุ์ธัญญาหารแก่ชาวบ้านให้เขามีอาชีพเลี้ยงปากท้องของตนเองได้ และพระราชทานเงินลงทุนให้แก่พ่อค้าพาณิชให้เขาตั้งตัวในทางธุรกิจได้ ไม่ช้านานกิจการในราชสำนักก็มีความเจริญก้าวหน้า เพราะข้าราชการมีความจงรักภักดี มีกำลังใจปฏิบัติหน้าที่อย่างเต็มกำลัง ประชาชนก็พากันอิมท้องไม่ต้องลักขโมยปล้นจี้ตีชิงกันอีก นักธุรกิจ พ่อค้าพาณิชต่างพากันนำเงินตราเข้ามาสู่ประเทศ ทำหน้าที่กุมเศรษฐกิจ เลี้ยงปากเลี้ยงท้องของประเทศได้อย่างเข้มแข็ง ด้วยวิธีการดังกล่าวนี้ทำให้เงินภาษีที่เก็บได้หลังไหลเข้ามาสู่คลังหลวงมิได้ขาด ทั้งนี้เนื่องจากทุกหน่วยงานมีความตระหนักสำนึกในหน้าที่ของตน และรู้จักรับผิดชอบต่อสังคมเป็นอย่างดี หากรัฐบาลของทุกประเทศในโลกนโยบายแก้ปัญหาตามหลักของพระพุทธศาสนา ดังกล่าวนี้นมาปรับประยุกต์ใช้ โดยรัฐบาลให้การสนับสนุนเกษตรกร พ่อค้า ประชาชน และ

<sup>๑</sup> วศิน อินทสระ, พุทธจริยศาสตร์, (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ทองกวาว, ๒๕๔๑), หน้า ๑๑.

<sup>๒</sup> ที.สี. ๙/๒๐๖/๑๗๑-๑๗๓.

ข้าราชการอย่างเสมอหน้าและทั่วถึงแล้ว สังคมก็จะมีแต่ความเจริญก้าวหน้าและร่มเย็นเป็นสุข สมกับคำกล่าวที่ว่า "ประเทศชาติมั่นคง ประชาชนมั่งคั่ง" อย่างแน่นอน

ในสภาพการณ์ปัจจุบันที่ธุรกิจมีบทบาทต่อชีวิตอย่างสูง และได้ก่อให้เกิดระบบการแข่งขันทางธุรกิจอย่างเข้มข้นรุนแรง นักธุรกิจจำเป็นต้องมีวิธีการรับมือกับการแข่งขันนั้นเพื่อให้ธุรกิจของตนอยู่รอด ต้องรู้จักยืดหยุ่นและปรับตัวให้เข้ากับสภาพการณ์ทางเศรษฐกิจที่มีความผันผวนเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ให้ธุรกิจมีบทบาทในด้านเสริมประโยชน์ให้แก่ตนมากที่สุด การนำหลักพุทธธรรมมาประยุกต์ใช้ในการประกอบธุรกิจ ก็ถือว่าเป็นการสร้างเสริมทิศทางและวางนโยบายในการปรับตัวที่เหมาะสม เพื่อให้ธุรกิจแสดงบทบาทที่เป็นผลลัพท์ด้านบวกแก่ตน เพราะพุทธธรรมจะช่วยเหลือเหล่ากิเลสที่เป็นรากเหง้าของความชั่วร้ายและปัญหาทั้งหมดให้อ่อนกำลังลง รวมทั้งเปิดช่องให้นักธุรกิจสร้างโอกาสแห่งความเจริญก้าวหน้าให้แก่ธุรกิจของตนอย่างมีทิศทางได้มากขึ้นด้วย

#### ๔.๑ พุทธธรรมที่ตั้งอยู่บนฐานของคุณธรรมและจริยธรรมทางธุรกิจ

คำว่า "จริยธรรม" ในความหมายทางพระพุทธศาสนา หมายถึง การดำเนินชีวิต หรือ กระบวนการแห่งชีวิตที่ดำเนินไปทั้งหมด คือความเป็นอยู่ การแสดงออก ความรู้สึกนึกคิด และ คุณสมบัติต่าง ๆ ทั้งจิตใจ ทั้งปัญญา ทั้งพฤติกรรม<sup>๕</sup> จริยธรรมทางธุรกิจ หมายถึงมาตรฐานการผลิตสินค้าและ/หรือบริการเพื่อผลตอบแทนตามคุณค่าของการลงทุนโดยเป็นธรรมต่อทุกฝ่าย ทั้งเจ้าของกิจการ ผู้บริหาร ผู้ร่วมงาน ผู้บริโภค ผู้รับบริการ รัฐบาลและสังคม ซึ่งมีความสัมพันธ์เชิงเศรษฐกิจร่วมกัน (Stakeholders) จริยธรรมทางธุรกิจมิได้หมายเฉพาะความชอบธรรมของตัวธุรกิจเท่านั้น แต่หมายรวมถึงกลไกในการจัดการกับองค์ประกอบอื่น ๆ เช่น คน ทน ทรัพยากร เทคโนโลยี สังคม ฯลฯ ทั้งนี้เพื่อประสิทธิภาพสูงสุดของธุรกิจนั่นเอง<sup>๖</sup>

ส่วนคุณธรรมหมายถึงคุณสมบัติที่แสดงถึงความดีงามซึ่งมีอยู่ในความประพฤติของบุคคล เป็นต้นว่าความมีน้ำใจช่วยเหลือเอื้ออาทร ความมีเมตตากรุณาต่อผู้อื่น ความอ่อนน้อมถ่อมตน ความกตัญญูกตเวที ฯลฯ คุณธรรมกับจริยธรรมต่างก็เป็นคุณสมบัติซึ่งแทรกปนอยู่ด้วยกันอย่างกลมกลืน เพราะพฤติกรรมที่ประกอบด้วยจริยธรรมจัดเป็นคุณธรรมประการหนึ่ง พฤติกรรมที่ประกอบด้วยคุณธรรมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินชีวิตด้วยดีก็จัดเป็นจริยธรรมอย่างหนึ่งเช่นกัน

<sup>๕</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), สลายความขัดแย้ง : นิติศาสตร์ - รัฐศาสตร์ - เศรษฐศาสตร์แนวพุทธ, (กรุงเทพมหานคร : บริษัทสื่อเกษตร จำกัด), หน้า ๑๙๑.

<sup>๖</sup> สุภาพร พิศาลบุตร, จริยธรรมทางธุรกิจ, พิมพ์ครั้งที่ ๑๓, (กรุงเทพมหานคร : คณะวิทยาการจัดการสถาบันราชภัฏสวนดุสิต, ๒๕๔๖), หน้า ๘๓.

คุณธรรมและจริยธรรมเป็นคุณสมบัติที่พึงปรารถนาในทุกสังคม เพราะแสดงออกถึงภาวะที่ดีงามของบุคคล ตลอดจนถึงความน่าเชื่อถือของกิจกรรมทุกชนิดที่มนุษย์ประกอบขึ้น หากพิจารณาพฤติกรรมตามมุมมองของนักจิตวิทยา จะเห็นมุมมองทางจริยธรรมสองด้าน คือ มุมมองพฤติกรรมภายนอก (Overt behavior) และพฤติกรรมภายใน (Covert behavior) เนื่องจากว่าทั้งสองด้านนี้ มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิดจนยากที่จะแยกขาดออกจากกัน พฤติกรรมทางกายที่มนุษย์แสดงออกมามีบ่อเกิดมาจากจิตใจซึ่งอาจเรียกได้ว่าเป็นพฤติกรรมด้านใน (มโนกรรม) หรือเป็นช่องทางด้านใน (มโนทวาร) ที่ก่อให้เกิดการแสดงออกทางกาย ดังคำกล่าวที่ว่า "ใจเป็นนาย กายเป็นบ่าว" นั่นเอง

ความเนืองสัมพันธ์กันของกายและใจในแง่ของการแสดงพฤติกรรมนี้ มีความเกี่ยวข้องกับจริยธรรมโดยไม่ต้องสงสัย ไม่ว่าจะเป็พฤติกรรมด้านดีหรือด้านร้ายก็ตาม เห็นได้จากพระพุทธพจน์ว่า "ธรรมชาติ (ของชีวิต)ทั้งหลายมีใจออกหน้า มีใจสำคัญว่าสิ่งใด สัมฤทธิ์มาจากใจ หากใครมีใจผ่องใส จะพูดหรือทำอะไร ความสุขย่อมติดตามเขาไปประหนึ่งเงาติดต่อยตามตน เนื่องจากผลของสุจริตกรรมสามประการนั้น"<sup>๕</sup> และพระพุทธพจน์ว่า "ธรรมชาติ (ของชีวิต)ทั้งหลายมีใจออกหน้า มีใจสำคัญว่าสิ่งใด สัมฤทธิ์มาจากใจ หากใครมีจิตคิดร้าย จะพูดหรือทำอะไร ความทุกข์ย่อมติดตามเขาไป ประหนึ่งล้อเกวียนหมุนเวียนไปตามรอยเท้าวัวตัวลากแยกไป เนื่องจากผลของทุจริตกรรมสามประการนั้น"<sup>๖</sup>

จริยธรรมในการประกอบธุรกิจขายส่ง ถือเป็นจริยธรรมในการทำงาน ซึ่งเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของบุคคล เพื่อผลคือความสำเร็จในการงานของตน เราอาจเรียกการประกอบกิจกรรมทางธุรกิจว่าการจัดการเชิงจริยธรรม แบ่งออกเป็น ๓ ประการ คือ<sup>๗</sup>

๑) การจัดการอย่างไม่เป็นจริยธรรม หรือไม่ถูกต้องตามหลักจริยธรรม (Immoral management or Unethical management) หมายถึง การบริหารจัดการธุรกิจโดยไม่คำนึงถึงจริยธรรม มุ่งหวังผลประโยชน์ของตนเองเป็นที่ตั้ง ไม่คำนึงถึงกฎหมาย ไม่สนใจว่าผู้อื่นจะได้รับความสะดวกร้อนเสียหาย มีความเห็นขัดแย้งต่อความถูกต้อง คือมองกฎหมายและระเบียบกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ว่าเป็นอุปสรรคต่อการปฏิบัติงานของตน ความเห็นเช่นนี้สามารถชักนำให้นักธุรกิจกระทำสิ่งที่ไม่ถูกต้องเพื่อผลประโยชน์ของตนเองได้

๒) การจัดการอย่างมีจริยธรรม หรือการจัดการที่ถูกต้องตามหลักจริยธรรม (Moral management or ethical management) หมายถึง การจัดการที่ยึดหลักคุณธรรมและจริยธรรม

<sup>๕</sup> พ.ธ. ๒๕/๑๑/๑๕.

<sup>๖</sup> พ.ธ. ๒๕/๑๑/๑๕.

<sup>๗</sup> สุภาพร พิศาลบุตร, จริยธรรมทางธุรกิจ, อ้างแล้ว, หน้า ๑๑-๑๒.

เป็นเกณฑ์ บริหาร และดำเนินงานโดยคำนึงถึงความถูกต้อง สอดคล้องกับกฎหมาย และระเบียบ กฎเกณฑ์ต่าง ๆ ในสังคม

๓) การจัดการอย่างไม่สนใจเรื่องของศีลธรรม (Amoral management) หมายถึงการบริหารที่แม้จะไม่ให้ความสนใจเรื่องของพฤติกรรมหรือความถูกต้อง แต่ก็ไม่ได้ตั้งใจทำผิดจริยธรรม การกระทำที่ไม่ถูกต้องอาจเกิดขึ้นโดยความตั้งใจ หรือการเข้าใจในเรื่องจริยธรรมอย่างไม่ถูกต้อง อาจเรียกว่าเป็นการกระทำความผิดซึ่งเกิดจากความคลาดเคลื่อนทางความคิดก็ได้

พฤติกรรมที่ตั้งอยู่บนฐานของจริยธรรม และเพิกเฉยต่อจริยธรรมนี้ ย่อมมีผลลัพธ์แตกต่าง หรือมีทิศทางแตกต่างกัน โดยสภาพที่ไร้จริยธรรมทางธุรกิจเมื่อถึงผลลัพธ์ในปัจจุบันที่นักธุรกิจขายส่งจะพึงได้รับ คือสภาพที่ไร้ความเจริญ มีทิศทางของธุรกิจที่ไร้ความก้าวหน้า มีแต่จะจุดดิ่งให้ตกต่ำลุ่มจม เปรียบได้กับผู้ที่ไม่เกิดอยู่ในนิรยุภูมิซึ่งมีแต่ความทุกข์ทรมานหาความเจริญใด ๆ มิได้ ส่วนสภาพของธุรกิจที่มีจริยธรรม ใส่ใจในหลักศีลธรรม ย่อมนำพากิจการไปสู่ความเจริญก้าวหน้า มีทิศทางธุรกิจที่สดใส หวังถึงความยิ่งใหญ่ไพบลูย์ได้ เปรียบได้กับผู้ที่ไม่เกิดในสวรรค์ภูมิซึ่งพร้อมไปด้วยโลกีย์สุขเป็นอันมาก

ในประเด็นนี้ เราสามารถพิจารณาเทียบเคียงได้กับพระพุทธพจน์ว่า "สภาวะธรรมทั้งสอง คือ ธรรม กับ อธรรม มีผลเหมาะสมกับการกระทำ คืออธรรมนำไปสู่นิรยภาพ ธรรมนำไปสู่สุคติภาพ"<sup>๕</sup> มหาตมะ คานธี ผู้นำจิตวิญญาณของชาวอินเดียท่านหนึ่งก็กล่าวว่า "การพาณิชย์ที่ไร้ศีลธรรม (Commerce without morality) ย่อมนำพาไปสู่ความฉิบหายลุ่มจม"<sup>๖</sup>

กรณีตัวอย่างของพฤติกรรมที่แสดงออกถึงการขาดจริยธรรมทางธุรกิจ มีดังต่อไปนี้

๑) การหลอกลวงและการกระทำการค้าที่ไม่สุจริต เช่น การปลอมแปลงสินค้า การขายสินค้าที่เสื่อมคุณภาพ การโกงตาชั่ง การกักตุนสินค้าไว้ขายทำให้สินค้าราคาแพง หรือการถือโอกาสขึ้นราคาสินค้า ในขณะที่ประชาชนอยู่ในสภาวะเดือดร้อน เป็นต้น

๒) การโฆษณาที่ทำให้ผู้บริโภคหลงผิด การโฆษณาที่มีอิทธิพลต่อการบริโภค ผู้ผลิตหรือผู้ขายสินค้าหลายประเภท มีการโฆษณาสินค้าที่เกินความเป็นจริง ทำให้ผู้บริโภคหลงผิดซื้อสินค้าราคาแพง ซึ่งบางครั้งสินค้าที่นำมาจำหน่ายอาจมีประโยชน์ต่อการดำรงชีวิตน้อยมาก แต่การโฆษณาก็สามารถจูงใจให้ผู้บริโภคซื้อสินค้ามาใช้เพราะหลงเชื่อโฆษณานั้นได้

๓) การผูกขาด การมีผู้ผลิตสินค้าเพียงรายเดียว (Monopoly) หรือมีผู้ผลิตน้อยราย (Oligopoly) จะทำให้มีการผูกขาดโดยการขายสินค้าราคาแพง ผู้บริโภคขาดอำนาจในการต่อรอง

<sup>๕</sup> ชู.ชว. ๒๗/๒๒๘๔/๔๗๓.

<sup>๖</sup> สตีเฟน อาร์. โคเวีย, อุปนิสสัยที่ ๘ : จากประสิทธิผลสู่ความยิ่งใหญ่, แปลโดย ดนัย จันทร์เจ้าฉาย, พิมพ์ครั้งที่ ๔, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ดีเอ็มจี, ๒๕๔๘), หน้า ๑๒๙.



และต้องบริโภคสินค้าที่มีราคาแพงหรือคุณภาพต่ำอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ สร้างการผูกขาด (Creating monopoly) ทางการค้า

๔) ไม่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ชัดเจน สินค้าทั่วไปจะต้องมีรายละเอียดแสดงคุณสมบัติ ลักษณะ ส่วนประกอบ ตลอดจนวิธีใช้ให้ชัดเจนประกอบไว้ ไม่ว่าจะเป็นการผูกขาดสินค้าหรือเอกสารต่าง ๆ เพื่อให้ผู้บริโภคได้ใช้เป็นข้อมูลศึกษาเปรียบเทียบกับสินค้าอื่น ๆ ที่จะตัดสินใจเลือกซื้อต่อไป<sup>๑๑</sup>

การประกอบธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจขายส่งโดยยึดหลักคุณธรรม และคำนึงถึงจริยธรรมดังกล่าวนี้ อาจเรียกได้ว่าเป็นคุณธรรมและจริยธรรมที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของพุทธธรรม โดยฐานที่มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิดกับหลักพุทธธรรม คุณธรรมและจริยธรรมที่เป็นข้อกำหนดทางธุรกิจหรือเป็นแนวทางสำหรับประพฤติดีของนักธุรกิจทั้งหลาย ยังอาจไม่เพียงพอสำหรับการดำเนินธุรกิจที่พึงประสงค์ เนื่องจากว่าบรรดานักธุรกิจอาจวางนโยบายสำหรับดำเนินธุรกิจตามความพอใจของตนและที่กักเอาเองว่านโยบายนั้น ๆ เป็นการกระทำที่ชอบธรรม และเป็นหลักจริยธรรมทางธุรกิจที่เหมาะสมกลมกลืนกับสภาพการณ์ของสังคมในปัจจุบัน คุณธรรมและจริยธรรมที่ยกอ้างอย่างลอย ๆ โดยไม่มีหลักเกณฑ์สำหรับตรวจสอบความชอบธรรมและความดีงามถูกต้องนั้น ยังไม่ควรเรียกว่าคุณธรรมและจริยธรรมที่แท้จริง

การดำเนินธุรกิจขายส่งที่ถูกครรถองควรวอาศัยเครื่องมือกลั่นกรองคือพุทธธรรม เพราะดำรงอยู่อย่างเป็นกลาง ไม่เอาความชอบความชังหรือความเอนเอียงไปข้างใดข้างหนึ่งด้วยอำนาจอคติมาเป็นเกณฑ์วินิจฉัย แต่แนวคิดทางพุทธธรรมถือว่าการดำเนินธุรกิจที่ถูกครรถองคือต้องสอดคล้องกับความดีงามที่เรียกว่าคุณธรรมและจริยธรรมซึ่งตั้งอยู่บนฐานเจตนาอันบริสุทธิ์มุ่งประโยชน์แก่บุคคลทุกฝ่ายซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับระบบธุรกิจ

ดังนั้น จึงกล่าวได้ว่าพุทธธรรมมีความสำคัญและจำเป็นต่อการประกอบธุรกิจทุกชนิดอย่างยิ่งยวด เพราะถือว่าเป็นตัวแปรสำคัญที่จะผลักดันให้ธุรกิจดำเนินไปอย่างมีทิศทางที่ถูกต้อง พุทธธรรมเสมือนหนึ่งหางเสือเรือที่เป็นเครื่องมือควบคุมบังคับทิศทางของเรือให้แล่นไปสู่เป้าหมายได้อย่างถูกต้อง และเป็นเครื่องมือมาตรฐานของการประกอบธุรกิจว่าถูกต้องหรือไม่ถูกต้อง เมื่ออาศัยหลักแนวคิดทางพุทธธรรมมาเป็นเกณฑ์ชี้วัดแล้ว แน่แน่นอนว่าการประกอบธุรกิจไม่ว่าประเภทใด นอกจากไม่เป็นการเบียดเบียนชีวิต และทำลายคุณธรรมประจำตนแล้ว ยังไม่ก่อความเดือดร้อนวุ่นวายให้แก่ผู้อื่น เพราะค่าที่มีพุทธธรรมเป็นหลักมันอยู่ในใจของนักธุรกิจแล้วนั่นเอง

<sup>๑๑</sup> อุไรวรรณ บุญอาจ และไพรินทร์ แยมจินดา, เศรษฐศาสตร์ผู้บริโภค, (กรุงเทพมหานคร : บริษัทสำนักพิมพ์เอมพันธ์ จำกัด, ๒๕๔๖), หน้า ๗๖.

## ๔.๒ การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดตามแนวพุทธธรรม

กลยุทธ์ (Strategy) คือแนวทางปฏิบัติที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จตามเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ กลยุทธ์การตลาด (Marketing strategy) หมายถึงแนวทางปฏิบัติทางการตลาดของธุรกิจ เพื่อให้ได้มาซึ่งความสำเร็จตามเป้าหมายทางการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ<sup>๑๑</sup> กลยุทธ์ทางการตลาดมีนัยสำคัญต่อความสำเร็จก้าวหน้าของธุรกิจเป็นอย่างยิ่ง หากดำเนินธุรกิจโดยไม่มีกลยุทธ์ก็หวังความสำเร็จได้ยาก การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด นอกจากกลไกตลาด (market mechanisms) แล้ว ยังมีปัจจัยในการพิจารณาอีก ๕ ประการ คือ<sup>๑๒</sup>

๑) พฤติกรรมการซื้อขายและการใช้ของตลาดเป้าหมาย เนื่องจากพฤติกรรมการซื้อและการใช้ของผู้บริโภคมีความแตกต่างกัน และมีความเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ นักธุรกิจที่ทราบถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคย่อมสามารถกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับตลาดซึ่งมีลูกค้าเป็นตัวแปรสำคัญ

๒) ขนาดการแข่งขันและตำแหน่งธุรกิจ หรือส่วนครองใจ (Heart share) หมายถึงจำนวนลูกค้าที่เอ่ยชื่อของธุรกิจเป็นชื่อแรก เมื่อถูกถามว่า "ถ้าเลือกซื้อผลิตภัณฑ์...คุณจะใช้ชื่อของธุรกิจแบบใด เมื่อทราบตำแหน่งที่แท้จริงของธุรกิจที่ครองใจลูกค้าอยู่ เพื่อปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับตำแหน่งของธุรกิจ

๓) นโยบายและศักยภาพของธุรกิจ หมายถึงนโยบายที่จะกำหนดกลยุทธ์การตลาดให้ไปในทางเดียวกันกับนโยบายของธุรกิจโดยรวม และดูศักยภาพของธุรกิจ เพื่อให้กำหนดกลยุทธ์ที่ธุรกิจสามารถปฏิบัติได้จริง หากธุรกิจเลือกกลยุทธ์ที่ต้องใช้ทรัพยากรมาก แต่ธุรกิจไม่มีศักยภาพด้านทรัพยากรมากเพียงพอ ก็จะก่อให้เกิดความสูญเสียได้

๔) กลยุทธ์คู่แข่ง หมายถึงการกำหนดกลยุทธ์ของคู่แข่ง ว่าจะมีผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจของตนหรือไม่ กลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการขายสมัยใหม่ในสภาพการณ์ที่แปรเปลี่ยนจะสำเร็จได้ ก็ต่อเมื่อเราต้องมีความรู้อย่างถ่องแท้ในสภาพตลาดปัจจุบัน รู้จักคู่แข่งในด้านยุทธวิธี ฐานะกำลัง จุดอ่อนจุดแข็งที่มีอยู่และฐานะกำลังของตน ดังที่ปราชญ์แห่งกลยุทธ์สงครามท่านหนึ่งได้กล่าวเอาไว้ว่า "รู้จักศัตรู รู้จักตนเอง รบร้อยครั้งก็ชนะร้อยครั้ง"<sup>๑๓</sup>

<sup>๑๑</sup> ดร.ธนวรรธน์ แสงสุวรรณ และคณะ, การบริหารการตลาด, พิมพ์ครั้งที่ ๒, (กรุงเทพมหานคร : บริษัทเอ็กซ์เปอร์เน็ท จำกัด, ๒๕๔๕), หน้า ๗๑-๗๒.

<sup>๑๒</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า ๗๒-๗๓.

<sup>๑๓</sup> อุชณีย์ จิตตะปาโล, การขายเบื้องต้น, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์จิตตวิวัฒน์, ๒๕๔๑), หน้า ๑๓๗.

เมื่อรู้ทันกลยุทธ์คู่แข่งชั้นในลักษณะรู้เขาเป็นอย่างดีแล้ว ก็สามารถปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสมสำหรับรับมือกับคู่แข่งทางการค้า จนสามารถอยู่ในสภาพที่ได้เปรียบทางการค้า

๕) ขั้นตอนของวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product life cycle-PLC) หมายถึงขั้นตอนต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ มีขั้นแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ (Introduction) ขั้นการเจริญเติบโต (Growth) ขั้นการเจริญเติบโตเต็มที่ (Mature) และขั้นตกต่ำ (Decline) แต่ละขั้นตอนในวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ จะมีลักษณะปัจจัยแวดล้อมที่แตกต่างกัน จึงต้องกำหนดกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับแต่ละขั้นตอนของวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์

การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดให้ประสบผลสำเร็จ ไม่เฉพาะความสามารถปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับกลไกตลาด และปัจจัยที่เกี่ยวกับการการตลาดเท่านั้น นักธุรกิจต้องมีความสามารถในการมองไปข้างหน้า (Look ahead capability) อย่างมีวิสัยทัศน์ (Vision) และมีความชัดเจนในการวางกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับตลาดซึ่งมีความเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา รวมถึงกลยุทธ์การป้องกัน (Defense strategy) ดังที่ดร. สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ กล่าวไว้ว่า "อนาคตเต็มไปด้วยความเปลี่ยนแปลง และความเปลี่ยนแปลงนั้นเป็นลักษณะของความไม่ต่อเนื่องจากอดีต (Discontinuity) ฉะนั้น จะต้องเกาะติดกับสิ่งแวดล้อมที่มันเปลี่ยนแปลงไป"<sup>๑๑</sup>

นอกจากนั้น การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดให้ประสบผลสำเร็จ นักธุรกิจชายฝั่งไม่ควรมองข้ามการวิเคราะห์ต้นทุน (Cost analysis) หรือประเมินผลการใช้ต้นทุน คือการกำหนดต้นทุนสำหรับหน่วยธุรกิจผลิตภัณฑ์ ลูกค้าหรือค่าใช้จ่ายแต่ละประเภทให้เกิดการใช้ทรัพยากรที่เหมาะสม และการวิเคราะห์ตลาด (Market analysis) คือการวินิจฉัยถึงความต้องการซื้อของผลิตภัณฑ์ ขนาดของตลาด อัตราการเจริญเติบโตของผลิตภัณฑ์ ฤดูกาลการขาย การกระจายทางภูมิศาสตร์ ลักษณะสำคัญของแต่ละส่วนตลาดและแนวโน้มลักษณะตลาด

การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจชายฝั่งโดยใช้หลักพุทธธรรม ไม่ใช่มุ่งการพัฒนาดำเนินงานให้บรรลุจุดมุ่งหมาย (Goal achievement) คือกำไรสูงสุด ซึ่งเป็นวิธีการทางการตลาดที่ต้องกระทำโดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ การมุ่งเป้าหมายสำคัญของธุรกิจคือกำไร กล่าวได้ว่าเป็นสิ่งที่นักธุรกิจทั้งหลายพากันหลงใหลใฝ่ปรารถนา เพราะเชื่อกันว่าช่วยทำให้ธุรกิจเข้มแข็ง ยิ่งเพิ่มกับความทะเยอทะยาน ความต้องการความเติบโตอย่างรวดเร็ว ก็ยิ่งมีพลังพุ่งดังไปสู่ความเจริญก้าวหน้าทางธุรกิจได้อย่างมั่นคง แต่การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดตามแนวคิดพุทธธรรมมุ่งเน้นพัฒนาปัญญาให้รู้เข้าใจในปัจจัยแวดล้อมอื่น ๆ ไม่ติดอยู่แค่ผลประโยชน์ส่วนตัว แต่จะมองเห็นประโยชน์ส่วนรวมของสังคมที่โยงมาถึงผลประโยชน์ของ

<sup>๑๑</sup> ธันยวัชร ไชยตระกูลชัย, คิดใหม่เพื่ออนาคต, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ผู้จัดการ, ๒๕๔๒), หน้า ๓๗๒.

ตัวเองนั้น ในที่สุดจะมองเห็นว่า มนุษย์นี้จุดหมายที่แท้จะต้องเพื่อชีวิต เพื่อสังคมและเพื่อทั้งโลก<sup>๕๕</sup> ไม่ใช่พัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อสนองโลกะ โทสะ และโมหะ ซึ่งผลที่ได้คือนักธุรกิจได้รับความสะดวกกายสบายใจ แต่ผู้อื่นและสังคมเดือดร้อนวุ่นวาย ธรรมชาติแวดล้อมเสียหายย่อยยับ

ขอให้พิจารณาหลักเศรษฐศาสตร์ในทัศนะของพระพุทธศาสนาที่ถือว่ากิจกรรมทางเศรษฐกิจและผลของมัน เป็นฐานหรือเป็นอุปกรณ์ที่จะช่วยสนับสนุนการมีชีวิตที่ดีงาม และการพัฒนาคน พัฒนาสังคมของมนุษย์<sup>๕๖</sup> การได้บริโภคหรือความพึงพร้อมในทางเศรษฐกิจจึงมีใช่จุดหมายในตัว แต่มันควรเป็นฐานสำหรับการพัฒนามนุษย์ เป็นฐานที่จะให้มนุษย์ได้คุณภาพชีวิต ได้สิ่งที่มีคุณค่าสูงยิ่งขึ้นไป<sup>๕๗</sup>

เพราะฉะนั้น การสร้างความพึงพร้อมทางเศรษฐกิจ จึงเป็นภารกิจสำคัญที่จะต้องทำ แต่เราต้องให้ความเจริญก้าวหน้าพึงพร้อมทางเศรษฐกิจสัมพันธ์กับจุดหมาย ให้เป็นไปเพื่อจุดหมาย คือให้เกิดคุณภาพชีวิต ซึ่งทำให้มนุษย์พร้อมที่จะสร้างสรรค์หรือปฏิบัติเพื่อชีวิตที่ดีงาม เราจึงเรียกว่าเศรษฐศาสตร์และเศรษฐกิจเพื่อคุณภาพชีวิต<sup>๕๘</sup>

การพัฒนาตามหลักพุทธธรรมคือการคำนึงถึงประโยชน์ของผู้อื่น และสิ่งแวดล้อมที่อยู่รอบตัวมนุษย์ โดยอาศัยปัญญาที่รู้เข้าใจการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันในระบบปัจจัยสัมพันธ์ กล่าวคือให้ผลประโยชน์ที่ตนได้จากการวางกลยุทธ์ทางธุรกิจสัมพันธ์กับการพัฒนาคุณค่าด้านอื่น โดยเฉพาะคุณค่าด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมแบบมवलรวม (Holistic) ซึ่งผลที่ได้แท้จริงคือความสมดุลของสังคมโดยรวม

#### ๔.๓ การใช้พุทธธรรมในการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบธุรกิจขายส่ง

ผู้ประกอบธุรกิจทุกคนต่างปรารถนาที่จะสร้างศักยภาพให้แก่ตนและธุรกิจของตนทั้งนั้นว่าโดยหลักก็คือศักยภาพในการทำกำไร (Potential profitability) ซึ่งหมายถึงความสามารถของธุรกิจในการดำเนินการให้เกิดผลกำไรจากการขายและจากการลงทุนในสินทรัพย์ โดยพิจารณาว่า

<sup>๕๕</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), ธุรกิจ ฝ่าวิกฤติ, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์สุภาพใจ, ๒๕๕๓), หน้า ๑๘๐.

<sup>๕๖</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), เศรษฐศาสตร์แนวพุทธ, พิมพ์ครั้งที่ ๗, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์สุภาพใจ, ๒๕๕๓), หน้า ๑๔๗.

<sup>๕๗</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า ๑๔๙.

<sup>๕๘</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า ๑๕๐.

ผลตอบแทนจากการลงทุนคุ้มค่าหรือไม่ มีความเสี่ยงในการตัดสินใจในการลงทุนเป็นอย่างไร<sup>๙๙</sup> นอกจากนี้ ยังหมายรวมถึงความสามารถในการทำยอดขาย (Sale volume) เพื่อหวังผลในด้านของส่วนครองตลาด (Market share) ความสามารถในการสร้างความพึงพอใจให้แก่สาธารณชน (Satisfaction of publics) ตลอดจนความสามารถในการสร้างภาพลักษณ์ที่น่าเชื่อถือให้แก่ธุรกิจ

ศักยภาพ (Potentiality) คือความสามารถหรืออำนาจที่แฝงอยู่ในตัวของมนุษย์ การที่จะสามารถขบศักยภาพออกมาได้นั้น จะต้องอาศัยพัฒนาการในด้านต่าง ๆ อย่างครอบคลุม เพราะพัฒนาการเหล่านั้นจะเป็นแนวทางนำไปสู่การปฏิบัติ ๔ ประการ คือ

๑) การพัฒนาความฉลาดทางกาย (Physical Intelligence-PQ) หมายถึงการพัฒนาองค์ประกอบของความฉลาดทางกาย คือการกินอย่างฉลาด การออกกำลังกายอย่างพอเหมาะ การพักผ่อนอย่างถูกวิธี การผ่อนคลาย การจัดการกับความเครียด และการรู้จักคิดป้องกันปัญหา

๒) การพัฒนาความฉลาดทางด้านปัญญา (IQ) หมายถึงการพัฒนาองค์ประกอบของความฉลาดทางปัญญา คือการเรียนการสอนและการศึกษาอย่างต่อเนื่อง เป็นระบบและมีวินัย การรู้จักตนเองให้มากขึ้น และการเรียนรู้ด้วยการสอนผู้อื่นและการลงมือปฏิบัติ

๓) การพัฒนาความฉลาดทางอารมณ์ (EQ) หมายถึงการพัฒนาองค์ประกอบของความฉลาดทางอารมณ์ คือการตระหนักรู้ การจูงใจผู้อื่น การควบคุมตนเอง ความเห็นอกเห็นใจผู้อื่น และทักษะทางสังคม

๔) การพัฒนาความฉลาดทางจิตวิญญาณ (Spiritual Intelligence-SQ) หมายถึงการพัฒนาองค์ประกอบหลักของความฉลาดทางจิตวิญญาณ อันได้แก่ ความซื่อสัตย์สุจริต รวมถึงซื่อตรงต่อตนเอง ซื่อตรงต่อค่านิยมอันสูงสุด และมโนธรรมประจำใจ ความหมาย คือรู้จักเกื้อกูลผู้อื่นและอุดหนุนอุดมการณ์) เสี่ยง คือปรับแนวทางของงานให้สอดคล้องกับเสียงเรียกร้องในตัวเอง และพรสวรรค์ของเรา<sup>๑๐๐</sup>

ศักยภาพเหล่านี้ เป็นศักยภาพตามทัศนะของนักวิชาการชาวตะวันตก ซึ่งถือได้ว่ามีความใกล้เคียงกับศักยภาพที่ผ่านการฝึกฝนพัฒนาตามหลักของพระพุทธศาสนาที่เรียกว่าภาวนา ๔ ประการ คือ<sup>๑๐๑</sup>

<sup>๙๙</sup> วิชัย โถสุวรรณจินดา, ครบเครื่องเรื่องบริหารธุรกิจขนาดย่อม, พิมพ์ครั้งที่ ๓, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ ส.ส.ท., ๒๕๕๖), หน้า ๑๐๓.

<sup>๑๐๐</sup> สตีเฟน อาร์. โควีย์, อุปนิสัยที่ ๘ : จากประสิทธิผลสู่ความยิ่งใหญ่, แปลโดย ดนัย จันทร์เจ้าฉาย, อ่างแล้ว, หน้า ๕๗๐-๕๙๐.

<sup>๑๐๑</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), จะพัฒนาคนกันได้อย่างไร, พิมพ์ครั้งที่ ๗, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์สุภาพใจ, ๒๕๕๓), หน้า ๑๐๘-๑๐๙.

๑) กายภาวนา การพัฒนากายให้มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับเชิงเกื้อกูลกับสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (Physical development) ทั้งหมด เริ่มตั้งแต่การบริโภคปัจจัย ๔ การใช้อินทรีย์ทั้ง ๕ คือตา หู จมูก ลิ้น กายในการเสพและใช้สอยวัสดุอุปกรณ์ ตลอดจนเทคโนโลยีทั้งหลาย ในทางที่เป็นการส่งเสริมคุณภาพชีวิต จนสามารถกินเป็น ใช้เป็น บริโภคเป็น ดูเป็น ฟังเป็น ฯลฯ ผู้ที่สามารถพัฒนาจนมีศักยภาพทางกายพร้อมมูล เรียกว่า ภาวิตกาย หรือผู้พัฒนากายแล้ว กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ประกอบด้วยผู้ผลิต ผู้ค้า และผู้บริโภคเป็นหลัก ก็ต่างมุ่งตอบสนองความต้องการทางกายภาพทั้งของนักธุรกิจและผู้บริโภคทั้งนั้น

๒) ศิลภาวนา การพัฒนาศีล (Moral development / Social development) คือการมีความสัมพันธ์ที่เกื้อกูลกับเพื่อนมนุษย์ในสังคม มีพฤติกรรมด้านนอกทางกายและวาจาที่ไม่เบียดเบียนก่อความเดือดร้อนให้ใคร ดำรงตนอยู่ในวินัยและอาชีวะที่สุจริต มีความสัมพันธ์ทางสังคมในลักษณะที่เกื้อกูลสร้างสรรค์และส่งเสริมสันติสุข สามารถคบหาเป็น สังคมเป็น พุดเป็น สื่อสารเป็น และทำเป็น ผู้ที่สามารถพัฒนาจนมีศักยภาพทางศีลหรือสังคม เรียกว่าภาวิตศีล การประกอบธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องกับปัจเจกบุคคลและสังคม ก็เป็นไปเพื่อความสัมพันธ์ในเชิงเกื้อกูลกันระหว่างนักธุรกิจกับผู้บริโภค หรือระหว่างนักธุรกิจกับสังคม เมื่อนักธุรกิจตระหนักในหน้าที่รับผิดชอบทั้งต่อตนเองและต่อสังคม ก็จะทำให้สังคมมีความสงบสุข ไม่ก่อให้เกิดการเบียดเบียนซึ่งกันและกัน

๓) จิตภาวนา การพัฒนาจิต (Emotional development) คือการทำจิตใจให้เจริญองงามขึ้นในความดีงาม มีความเข้มแข็งมั่นคงสงบสุข และเป็นอิสระ หรือพัฒนาจิตให้มีคุณภาพประกอบด้วยคุณธรรม สมรรถภาพประกอบด้วยความเข้มแข็งมั่นคง และสุขภาพประกอบด้วยความปลอดภัยโปร่งผ่องใส สามารถตั้งจิตเป็น วางใจเป็น และทำใจเป็น ผู้ที่สามารถพัฒนาจนมีศักยภาพทางจิต เรียกว่า ภาวิตจิต การประกอบธุรกิจนอกจากจะมุ่งผลทางกายภาพแล้วยังเกี่ยวข้องกับมโนธรรมซึ่งตั้งอยู่บนฐานของคุณธรรมและจริยธรรม มีกฎเกณฑ์ทางกฎหมาย และมีมาตรฐานทางศีลธรรมเป็นเครื่องชี้วัดตัดสิน

๔) ปัญญาภาวนา การพัฒนาปัญญา (Intellectual development) คือการเสริมสร้างความรู้ ความเข้าใจ รู้จักคิดพิจารณา รู้จักแก้ปัญหา รู้จักวินิจฉัยอย่างมีเหตุผล และรู้จักจัดทำดำเนินการต่าง ๆ ด้วยปัญญาที่บริสุทธิ์ หยั่งซึ่งถึงความจริง จนเข้าถึงอิสรภาพ มีชีวิตที่ดีงามปลอดภัย ปราศจากปัญหา คิดเป็น แก้ปัญหาเป็น ดับทุกข์เป็น ผู้ที่สามารถพัฒนาจนมีศักยภาพทางปัญญา เรียกว่า ภาวิตปัญญา การประกอบธุรกิจโดยอาศัยมิติแห่งปัญญา จะช่วยควบคุมกระบวนการทางธุรกิจทั้งหมดให้ดำเนินไปอย่างถูกต้อง โดยเฉพาะจะช่วยขยับดันคุณสมบัติที่ดีงามทุกประการของนักธุรกิจออกมา พร้อมกับแสดงคุณค่าที่พึงประสงค์ออกไปสู่สังคมได้อย่างสมฐานะ

การประกอบธุรกิจขายส่งที่ประยุกต์กับหลักพัฒนาตามแนวคิดของนักปราชญ์ตะวันตก และพระพุทธศาสนา ถือว่าเป็นการพัฒนาศักยภาพทางธุรกิจที่พึงประสงค์ เพราะมีความครอบคลุมกระบวนการแห่งชีวิตในระดับปัจเจกบุคคล สังคม และสภาพแวดล้อม นอกจากนี้จะทำให้เกิดศักยภาพในส่วนปัจเจกบุคคลคือตัวนักธุรกิจขายส่งเองแล้ว ยังช่วยเสริมหนุนให้สังคมซึ่งได้แก่กลุ่มผู้บริโภคทั้งหมดได้รับประโยชน์จากการบริโภคสินค้าที่เกี่ยวข้องกับปัจจัย ๔ ด้วย

#### ๔.๔ การใช้พุทธธรรมในการสร้างคุณค่าที่พึงประสงค์ทางธุรกิจ

ดังที่ทราบกันดีแล้วว่าระบบเศรษฐกิจเป็นระบบที่ขึ้นต่อคุณค่า (Value-dependent) มุ่งแสวงคุณค่าทางวัตถุเพื่อตอบสนองของความต้องการทางใจ แล้วนิยามกันว่าความรู้สึกพึงพอใจที่ได้รับการตอบสนองนั้นเป็นคุณค่าทางใจ คุณค่าเช่นนั้นถูกกำหนดด้วยความพอใจที่บุคคลได้รับการบริโภคสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่ง ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง เรียกกันว่าอรรถประโยชน์ (Utility) ซึ่งเป็นแนวคิดที่รองรับทฤษฎีอุปสงค์ตามแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ อาจกล่าวได้ว่าคุณค่าหรือค่านิยม (Value) อยู่ในรูปของการกำหนดความคิดเห็น ความพึงพอใจ ความเชื่อถืออย่างลึกซึ้งซึ่งเกี่ยวกับความต้องการของมนุษย์เป็นหลัก

ในทางเศรษฐศาสตร์คุณค่าถูกวัดด้วยทฤษฎีว่าด้วยคุณค่า (Theories of value) เพื่ออธิบายมูลค่าแลกเปลี่ยนหรือราคาของสินค้าและบริการ (Cost of production theory of value) ตลอดจนทฤษฎีมูลค่าแบบส่วนเพิ่ม หรือมูลค่าสินค้ากำหนดโดยอรรถประโยชน์ส่วนเพิ่ม (Marginal theory of value) นักเศรษฐศาสตร์สำนักนีโอคลาสสิก (Neoclassical school) เชื่อว่าการแข่งขันคือพลังที่ก่อให้เกิดดุลยภาพระหว่างการผลิตและการบริโภค การสร้างทฤษฎีราคาและการจัดสรรทรัพยากร เน้นข้อสมมติว่าผู้บริโภคจะแสวงหาความพอใจหรืออรรถประโยชน์สูงสุด ผู้ผลิตมีเป้าหมายอยู่ที่การแสวงหากำไรสูงสุด

นอกจากนั้น เราจะสามารถมองเห็นทฤษฎีที่เกี่ยวกับคุณค่าในทางเศรษฐศาสตร์อีกทฤษฎีหนึ่ง คือทฤษฎีมูลค่าซึ่งพิจารณาจากอรรถประโยชน์ (Utility theories of value) มีหลักว่ามูลค่าของสิ่งต่าง ๆ มาจากประโยชน์ใช้สอย พิจารณาจากอรรถประโยชน์ส่วนเพิ่ม (Marginal utility-MP) หรือความพอใจที่ผู้บริโภคได้รับเพิ่มขึ้นจากการบริโภคสินค้าหรือบริการเพิ่มขึ้น ๑ หน่วย

การพิจารณาถึงคุณค่าตามแนวคิดอรรถประโยชน์ นำไปสู่การวิเคราะห์คุณค่า (Value analysis) คือการวิเคราะห์ส่วนประกอบแต่ละชิ้นของการผลิตและการปฏิบัติงานที่ปรากฏผลออกมาเพื่อกำหนดว่า ค่าที่ได้จากแต่ละชิ้นนั้นมากพอกำหนดหรือไม่ เป็นเทคนิคอย่างหนึ่งที่จะทำให้ผลกำไรเพิ่มขึ้น ลดค่าใช้จ่ายและจะพยายามเพิ่มรายได้ที่ได้รับให้สูงขึ้นนั้นให้ได้ แม้ไม่ได้ในปีนี้ก็ให้ได้ในปีต่อไป ต้องทำอะไรเพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิตลงโดยไม่ได้ปริมาณการจำหน่าย

ลดลงด้วย การใช้เครื่องมือเครื่องใช้ใหม่ ๆ ทำให้การผลิตมากขึ้นและลดจำนวนคนงานลง ในขณะที่เดียวกันก็ทำให้การลงทุนในโรงงานสูงขึ้นด้วย

การประกอบธุรกิจที่เน้นคุณค่าตามทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ดังกล่าวมานี้ ยังมีจุดบกพร่อง เพราะมุ่งเน้นไปที่อรรถประโยชน์ในเชิงธุรกิจระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค กล่าวคือผู้ผลิตได้กำไรสูงสุด ส่วนผู้บริโภคได้รับความพึงพอใจจากการได้รับสินค้าและบริการสนองความต้องการของตนเอง ซึ่งยังถือว่าเป็นคุณค่าเทียม อิงอยู่กับแนวคิดวัตถุนิยม (Materialism) ทุนนิยม (Capitalism) และบริโภคนิยม (Consumerism) ไม่ใช่คุณค่าแท้ที่พึงประสงค์ เพราะการแสวงหาสินค้าและบริการนั้น ๆ ไม่ได้สืบขยายไปถึงการได้คุณภาพชีวิตที่ถูกต้อง ตรงตามเป้าหมายที่แท้จริงนั่นเอง

การที่มนุษย์สร้างสรรค์ความเจริญต่าง ๆ ขึ้นมา มีอารยธรรม มีวัฒนธรรมนั้น จุดหมายที่แท้จริงก็คือการสร้างสรรค์ชีวิตที่ดีงาม สังคมที่มีสันติสุข และโลกที่รื่นรมย์น่าอยู่ยิ่งขึ้น เวลาที่อารยธรรมกำลังจะสลาย เพราะมนุษย์ไม่สามารถสร้างอารยธรรมที่ช่วยทำให้มนุษย์มีชีวิตที่ดีงาม สังคมมีสันติสุข และโลกที่รื่นรมย์น่าอยู่ได้ แต่ยิ่งพัฒนาไปอารยธรรมกลับเป็นตัวทำลายจุดหมายนี้เสียเอง ชีวิตก็แย่ง คนก็มีความเครียด มีความทุกข์มากขึ้นและสังคมก็เดือดร้อน แย่งชิง เอาเปรียบกันมากขึ้น ธรรมชาติแวดล้อมของโลกก็ไม่รื่นรมย์ ไม่น่าอยู่ มีแต่มลภาวะ ยิ่งเสื่อมโทรม ทรัพยากรธรรมชาติก็ยิ่งร่อยหรอลงไป<sup>๓๐</sup>

เมื่อภาวะการณ์เป็นเช่นนี้ ย่อมส่งผลกระทบต่อสภาพสังคมของมนุษย์โดยรวม หากไม่มีการปรับปรุงกิจกรรมในการดำรงชีวิตทุกประเภทให้เป็นไปในรูปของการแสวงหาคูณค่าอย่างถูกต้อง ไม่ว่าจะเป็นการประกอบอาชีพในระดับปัจเจกบุคคล การประกอบธุรกิจ และหน่วยงานของสังคมก็ตาม ก็ย่อมทำให้เกิดอุปสรรค และอันตรายต่อมนุษยชาติโดยรวมได้

ด้วยเหตุนี้ การประกอบธุรกิจขายส่งเพื่อให้เกิดคุณค่าที่พึงประสงค์ จำเป็นต้องอาศัยหลักพุทธธรรมมาปรับประยุกต์ให้สอดคล้องเหมาะสมกับการผลิต (Production) ของผู้ผลิต การจัดจำหน่ายกระจายสินค้าของตนในฐานะพ่อค้าคนกลาง และการบริโภค (Consumption) ของผู้บริโภค โดยคุณค่าของผู้ทำหน้าที่กระจายสินค้าคือคุณค่าที่มุ่งเน้นอรรถประโยชน์ ๓ ประการ คือ

๑) อัตตัตถะ คือประโยชน์ส่วนตัวของนักธุรกิจขายส่ง ในที่นี้หมายถึงกำไรสูงสุดซึ่งเป็นจุดหมายหลักของการประกอบธุรกิจ หรือเป็นเกณฑ์หลักของธุรกิจ แต่การแสวงหากำไรสูงสุด (Profit maximization) หรือการดำเนินตามกระบวนการซึ่งทำให้ระดับการจำหน่ายที่จะให้กำไรรวมสูงสุด มีการดำเนินการจัดจำหน่ายที่มีเป้าหมายหลักอยู่ที่การแสวงหากำไรสูงสุด ไม่ใช่เกณฑ์

<sup>๓๐</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตฺโต), ธรรมะกับการทำงาน, พิมพ์ครั้งที่ ๓, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์สุภาพใจ, ๒๕๔๓), หน้า ๑๗๗-๑๘๐.



กำหนดคุณค่าที่แท้จริง เพราะหากเอากำไรสูงสุดเป็นมาตรฐานชีวิตหลักของการสร้างคุณค่าแล้ว ก็ย่อมก่อให้เกิดความโลภอย่างไม่มีขอบเขต และอาจส่อไปในทางเบียดเบียนผู้อื่น เอารัดเอาเปรียบผู้อื่น ซึ่งล้วนแสดงออกถึงการขาดจริยธรรมทางธุรกิจ ประโยชน์ในขั้นนี้ยังไม่เพียงพอ นักธุรกิจขายส่งต้องพัฒนาให้เกิดประโยชน์ในขั้นที่สัมพันธ์กับลูกค้าหรือผู้บริโภคต่อไป

๒) ปรัตตะ คือประโยชน์ขั้นที่สัมพันธ์กับผู้อื่น โดยการทำให้ประโยชน์อันเป็นจุดหมายหลักหรือกำไรส่วนที่ตนได้ ขยายออกไปในรูปของจุดหมายรองซึ่งได้แก่คุณค่าหรือคุณภาพชีวิตแก่ลูกค้าหรือผู้บริโภค เป็นคุณค่าส่วนเพิ่มเติมประสานกับลูกค้าหรือผู้บริโภค กล่าวง่าย ๆ ว่าให้ผลประโยชน์ที่นักธุรกิจขายส่งได้ขยายผลออกไปเกื้อหนุนคุณภาพชีวิตของลูกค้าหรือผู้บริโภค นอกจากทำให้ลูกค้าพึงพอใจจากสินค้าและบริการแล้ว ต้องนำเสนอสินค้าหรือขายสินค้าและบริการที่มีประโยชน์ เกื้อหนุนต่อสุขภาพกาย รวมทั้งเสริมสร้างคุณภาพชีวิต (Quality of life) ด้วย

๓) อุภยัตตะ คือผลลัพธ์ที่เกิดจากการประสานผลประโยชน์ระหว่างนักธุรกิจขายส่ง กับลูกค้าหรือผู้บริโภค ซึ่งก็คือผลกำไรจากการขายสินค้าและบริการของนักธุรกิจขายส่ง และความพึงพอใจ และคุณภาพชีวิตที่ลูกค้าหรือผู้บริโภคได้รับจากสินค้าและบริการ เมื่อเกิดความประสานผลประโยชน์กันดังกล่าว ก็จะทำให้การผลิต การขายสินค้าและบริการ รวมถึงการบริโภคสินค้าและบริการเกิดดุลยภาพ (Equilibrium) ก่อให้เกิดการยอมรับกันได้ ไม่สร้างปัญหาให้แก่กัน

การสร้างคุณค่าในทางพระพุทธศาสนาอีกประการหนึ่ง ก็คือหลักของภาวนา ซึ่งเป็นคุณค่าที่พัฒนาแล้ว ๔ ประการ ได้แก่

๑) คุณค่าทางกาย (กายภาวนา) เป็นคุณค่าทางกายภาพ กายที่พัฒนาคือกายของผู้ที่รู้คุณค่าของการดำรงชีวิต รู้จักเป้าหมายวัตถุประสงค์ของการดำรงชีวิต คือต้องรู้จักบริโภคปัจจัย ๔ อย่างมีขอบเขต ไม่สนองความต้องการเกินประมาณจนเป็นการทำลายคุณภาพชีวิตของตนเอง

๒) คุณค่าทางศีล (ศีลภาวนา) เป็นคุณค่าทางสังคม ศีลที่พัฒนาคือศีลของผู้ที่รู้คุณค่าของสังคม รู้จักเคารพต่อตนเอง และสังคม ไม่ก่อการอันส่อไปในทางเบียดเบียนผู้อื่น หรือสร้างความเดือดร้อน ความไม่สงบสุขแก่สังคม

๓) คุณค่าทางจิตใจ (จิตตภาวนา) เป็นคุณค่าทางนามธรรม จิตที่พัฒนาคือจิตของผู้ที่รู้คุณค่าของคุณธรรม ความดีงาม (คุณภาพ) ความโล่งสบายสะดวกใจ ปลอดภัย เป็นอิสระ (สุขภาพ) และความมีสมรรถนะทางจิต คือมีจิตใจมั่นคง เข้มแข็ง อดทน และสงบ (สมรรถภาพ)

๔) คุณค่าทางปัญญา (ปัญญาภาวนา) เป็นคุณค่าทางความรู้ความเข้าใจ ปัญญาที่พัฒนาคือปัญญาของผู้ที่รู้คุณค่าของความจริง รู้จักแยกแยะว่าอะไรดี อะไรไม่ดี อะไรควรทำ อะไรไม่ควรทำ แล้วปฏิบัติต่อสิ่งต่าง ๆ อย่างถูกต้อง ดำเนินชีวิตของตนอย่างถูกต้อง

#### ๔.๕ การใช้พุทธธรรมอำนวยความสะดวกสูงสุดทางธุรกิจ

ประโยชน์สูงสุดเป็นจุดมุ่งหมายที่ทุกคนต่างปรารถนา ไม่ว่าจะเป็นปัจเจกบุคคล หน่วยธุรกิจ องค์กร หรือสังคมก็ตาม มนุษย์ทั้งหลายมีความปรารถนาในเรื่องเดียวกันบ้าง แตกต่างกันไปบ้าง สุดแต่แต่จะใครจะปรารถนาที่จะได้หรือจะเป็นอะไร กล่าวโดยสรุปปรารถนาสูงสุดของมนุษย์ คือการบรรลุถึงเป้าหมายสูงสุดของชีวิต พิจารณาจากทฤษฎีความต้องการความสมหวังสูงสุด (Self-actualization needs) ของมาสโลว์ ซึ่งแสดงถึงความต้องการประสบผลสำเร็จสูงสุดในชีวิต หรือความต้องการให้ตนเองมีความเจริญก้าวหน้าถึงขีดสุด ความต้องการในทางเศรษฐกิจชี้วัดกันที่อรรถประโยชน์ (Utility) เพราะเป็นเงื่อนไขของความต้องการและการแลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้าและบริการโดยตรง แน่แน่นอนว่าอรรถประโยชน์ที่ผู้ผลิตและนักธุรกิจขายส่งทั้งหลายต้องการก็คือกำไรสูงสุด

ส่วนอรรถประโยชน์ที่ถูกค้าหรือผู้บริโภคต้องการก็คือความพอใจสูงสุด ซึ่งอิงอยู่กับเกณฑ์มาตรฐานของความพึงพร้อมทางวัตถุ กล่าวคือผู้ผลิตและนักธุรกิจขายส่งต้องการความมั่งคั่งทางเศรษฐกิจ ผู้บริโภคก็ต้องการสภาพชีวิตที่มีวัตถุใช้สอยอย่างสมบูรณ์ เกี่ยวกับประเด็นนี้ พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต) ได้ให้ทัศนะไว้อย่างน่าคิดว่า

ถ้ามนุษย์เชื่อหรือยึดถือ หรือมีแนวความคิดว่ามนุษย์จะประสบผลสำเร็จ ชีวิตจะสุขสมบูรณ์ ต่อเมื่อมีวัตถุพร้อม หรือมีเศรษฐกิจที่มั่งคั่งที่สุด...ด้วยอิทธิพลของความเชื่อนี้มนุษย์จะมุ่งทำการทุกอย่างเพื่อสร้างความพร้อมทางวัตถุ กระแสวัตถุนิยมจะรุนแรงขึ้น จนกระทั่งกลายเป็นบริโคนิยม สังคมบริโคนิยมก็คือสังคมซึ่งมีฐานความคิดที่เชื่อว่ามนุษย์ จะมีความสุขสมบูรณ์ เมื่อมีวัตถุเสพพร้อม<sup>๒๓</sup>

ยิ่งในยุคปัจจุบันที่เศรษฐกิจแบบธุรกิจเพื่อกำไรสูงสุด แผ่ขยายเป็นโลกาภิวัตน์ กิจกรรมเศรษฐกิจด้านการผลิตได้ก้าวหน้ารุดหน้าไปไกล เวลานี้ แทนที่ผู้ผลิตจะเป็นผู้รับใช้ผู้บริโภค หรือเป็นผู้สนองความต้องการของผู้บริโภค และผู้บริโภคเป็นผู้กำหนดการผลิต ก็กลับกลายเป็นว่าผู้ผลิตจะมีอิทธิพลเหนือผู้บริโภค จนกระทั่งผู้ผลิตสามารถกำหนดการบริโภค ทำให้การบริโภคเป็นการสนองความต้องการของผู้ผลิตด้วยการปลุกปั่นความต้องการ และค่านิยมใหม่ ๆ ให้แก่ผู้บริโภคซึ่งไม่เป็นผลดีอย่างแท้จริงแก่ผู้บริโภค และแก่โลก ทั้งโลกมนุษย์และโลกธรรมชาติ<sup>๒๔</sup>

<sup>๒๓</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), แก่นแท้ของพระพุทธศาสนา, พิมพ์ครั้งที่ ๒, (กรุงเทพมหานคร : บริษัทธรรมสาร จำกัด, ๒๕๔๔), หน้า ๘๔.

<sup>๒๔</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), เศรษฐศาสตร์แนวพุทธ, อ่างแล้ว, หน้า ๑๖๓-๑๖๔.

ทัศนะดังกล่าวนี้ชี้ให้เห็นว่า ความมั่งคั่งพร้อมด้วยวัตถุเสพบริโภค ยังไม่ใช่ประโยชน์สูงสุดตามแนวทางของพระพุทธศาสนา แนวทางที่ธุรกิจขายส่งควรนำมาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ปัจเจกบุคคล ซึ่งในที่นี้หมายถึงนักธุรกิจหรือหน่วยธุรกิจ และสังคมที่หมายถึงกลุ่มผู้บริโภคทั้งหมด ตลอดจนองค์ประกอบต่าง ๆ ของสังคม ในฐานะที่ธุรกิจมีความสัมพันธ์กับมนุษย์ จิตใจ พฤติกรรม และสภาพแวดล้อม ก็คือการทำให้เกิดภาวะสอดประสานทางประโยชน์ซึ่งกันและกันแก่องค์ประกอบเหล่านั้น ดังนี้คือ

๑) มนุษย์ เมื่อพิจารณามนุษย์โดยแยกย่อยเป็นหน่วยเดี่ยว มนุษย์ย่อมมีฐานะเป็นปัจเจกบุคคล ส่วนมนุษย์ในกระแสของเศรษฐกิจคือผู้ที่ดำรงชีวิตโดยอาศัยปัจจัยทางธุรกิจหล่อเลี้ยง การที่มนุษย์อยู่ในกระแสเศรษฐกิจก็ถือว่ามนุษย์เป็นปัจจัยในการพัฒนาเศรษฐกิจ ปัจจัยที่ทำให้ชีวิตเศรษฐกิจของมนุษย์มีความสำเร็จ ก็คือการมีความรู้ความสามารถในการประกอบธุรกิจจนสามารถประสบผลสำเร็จสูงสุดได้ เราเรียกความสามารถด้านนี้ว่าความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน (Specialization) ประโยชน์สูงสุดที่มนุษย์ในฐานะเป็นสัตว์เศรษฐกิจ (Economic men) พึงมีพึงได้คือความมีชีวิตที่เป็นรากฐานของการพัฒนา พร้อมทั้งจะพัฒนาธุรกิจของตนให้เจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้นไป และพร้อมที่จะขยายความเจริญออกไปสู่สังคมอันเป็นหน่วยรวม ให้ความสามารถในเชิงธุรกิจของตนเกื้อกูลสังคม หรือเป็นแรงสนับสนุนให้สังคมมีความเจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้นไป

๒) จิตใจ คือเจตจำนงที่เป็นตัวชี้้นำกำหนดพฤติกรรมและสภาพจิตที่พอใจมีความสุขก็ทำให้พฤติกรรมมีความมั่นคง ปัญญาจะทำงานได้ผลและพัฒนาไปได้ต้องอาศัยสภาพจิตใจที่เหมาะสม โดยเฉพาะในการพัฒนาคนเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน<sup>๒๕</sup> การประกอบธุรกิจขายส่งที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต้องเริ่มมาจากจิตใจที่ดีงาม มีคุณธรรม เช่น ความเมตตา ความเสียสละ ความกตัญญูกตเวที การเห็นแก่ประโยชน์ของส่วนรวม หรือจะเรียกว่ามีมโนธรรมสำนึก (Conscience) มีเจตคติต่อการประกอบธุรกิจอย่างถูกต้อง ไม่ประกอบธุรกิจโดยมุ่งผลกำไรสูงสุดโดยไม่คำนึงถึงความถูกต้อง หรือไม่ใส่ใจคุณภาพชีวิตของลูกค้า แต่มีความเคารพลูกค้าในฐานะผู้มีอุปการคุณ ดังวาตะของมหาตมะ คานธีว่า

ลูกค้า คือบุคคลที่สำคัญที่สุดที่มาเยือนเราในสถานที่นี้ เรามีได้พึงเรา เราต่างหากที่ต้องพึ่งเขา เรามีได้ซัดจิงหระการทำงานของเรา แต่หากการรับใช้เขาคือวัตถุประสงค์ของงานของเรา เรามีไม่บุคคลภายนอก เขาเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจนั้นทีเดียว ในการรับใช้เขา เรามีช่วยเหลืออะไรเขาเลย เขาเป็นฝ่ายช่วยเหลือเรา โดยให้โอกาส

<sup>๒๕</sup> พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), การพัฒนาที่ยั่งยืน, พิมพ์ครั้งที่ ๖, (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มูลนิธิโกมลคีมทอง, ๒๕๔๒), หน้า ๒๔๗.

แก่เราที่จะรับใช้เขา<sup>๒๖</sup>

ถ้านักธุรกิจขายส่งมีจิตใจดีงามเป็นเบื้องต้นแล้ว พฤติกรรมที่แสดงออกไปย่อมเป็นความดีงามตามไปด้วย เมื่อจิตใจและการกระทำของนักธุรกิจขายส่งดีแล้ว สังคมก็ย่อมได้รับประโยชน์จากภาวะจิตที่ดีนั้น โดยเหตุที่พฤติกรรมของปัจเจกบุคคลย่อมมีผลกระทบต่อผู้อื่นและสังคมไม่ด้านใดก็ด้านหนึ่งเสมอ ซึ่งการกระทำทั้งหมดนั้นเป็นผลมาจากจิตใจหรือเจตจำนงของบุคคลเป็นเบื้องต้น ดังพระพุทธพจน์ว่า “ภิกษุทั้งหลายเรากล่าวเจตนาว่าเป็นกรรม บุคคลจงใจแล้วจึงทำกรรมด้วยกาย วาจาและใจ”<sup>๒๗</sup> ดังนั้น ผลลัพธ์อันเนื่องมาจากการกระทำของปัจเจกบุคคลจะปรากฏออกมาดีหรือร้ายก็ขึ้นอยู่กับจิตใจเป็นหลัก

๓) พฤติกรรม พฤติกรรมในเชิงธุรกิจถือว่าการแสดงออกซึ่งมีผลกระทบต่อธุรกิจเองต่อผู้บริโภค และสังคม หากนักธุรกิจขายส่งมีพฤติกรรมที่ดีงาม ย่อมเป็นพื้นฐานให้จิตใจดี มีพัฒนาการหลายด้าน ทั้งด้านคุณภาพ สมรรถภาพ และสุขภาพ และช่วยเอื้อให้ปัญญามีความเจริญงอกงาม พฤติกรรมการประกอบธุรกิจที่พึงประสงค์ คือพฤติกรรมที่ยึดมั่นในความซื่อสัตย์ สุจริต ไม่เบียดเบียนทำร้ายผู้อื่น สังคม และสิ่งแวดล้อมให้ได้รับความเดือดร้อน แต่เป็นไปเพื่อเกื้อหนุนพัฒนาชีวิตของตนเอง พร้อมกับสร้างสรรค์และเกื้อกูลผู้อื่น สังคม และสิ่งแวดล้อม มีพฤติกรรมทางธุรกิจในแนวทางที่ส่งเสริมคุณภาพชีวิตและเกื้อกูลสภาพแวดล้อม คือรู้จักความพอดีในการแสวงกำไร ไม่ให้พฤติกรรมแสวงกำไรสูงสุดมีอำนาจเหนือจริยธรรมทางธุรกิจ ซึ่งหากปล่อยให้ผลประโยชน์ส่วนตนอยู่เหนือความถูกต้องพอดี ย่อมส่งผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตของผู้บริโภค ในฐานะผู้ถูกเอาเปรียบ สูญเสียประโยชน์ที่ตนควรมีควรได้ หรือไม่ได้รับความเป็นธรรมจากระบบธุรกิจ

๔) สภาพแวดล้อม ถือเป็นส่วนที่ครอบคลุมวิถีชีวิตของมนุษย์มากที่สุด ในฐานะที่มนุษย์เป็นส่วนหนึ่งของธรรมชาติ ดำรงชีวิตอยู่ภายใต้วิถีของธรรมชาติ คือเกิด แก่ เจ็บ ตาย เสมอเหมือนกัน เมื่อกำหนดเอามนุษย์เป็นส่วนกลางที่สัมพันธ์กับสภาพแวดล้อม เราสามารถแบ่งสภาพแวดล้อมออกเป็น ๒ ประการ คือ สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ ในที่นี้หมายถึงทรัพยากรธรรมชาติที่มนุษย์ใช้สอย เป็นแหล่งที่คอยหล่อเลี้ยงอำนวยความสะดวกด้านกายภาพ รวมถึงเป็นส่วนที่สร้างความรื่นรมย์ให้แก่จิตใจของมนุษย์ หรือแม้แต่เอื้อให้มนุษย์มีคุณภาพชีวิตที่ดี เมื่ออยู่ในบรรยากาศที่บริสุทธิ์สดชื่นของธรรมชาติ และสภาพแวดล้อมทางสังคมซึ่งมีส่วนหล่อหลอมกล่อมเกลามนุษย์ โดยฐานที่มนุษย์เป็นส่วนหนึ่งของสังคม ดำรงชีวิตตามระเบียบ

<sup>๒๖</sup> อุษณีย์ จิตตะปาโล, การขายเบื้องต้น, อ่างแล้ว, หน้า ๑๒๘.

<sup>๒๗</sup> อ.จ. จ.ก. ๒๒/๓๓๔/๔๖๔.

แบบแผนของสังคมที่นิยมยึดถือร่วมกัน เพื่อเป็นกรอบกติกาในการอยู่ร่วมกันอย่างสันติสุข ไม่เบียดเบียนทำร้ายกัน และไม่ละเมิดสิทธิอันชอบธรรมของกันและกัน

การดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจทุกประเภทที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของพฤติกรรมที่ดั่งงาม มีจริยธรรม โดยเป็นผลมาจากจิตใจที่ตระหนักยึดมั่นในคุณธรรม รู้จักเห็นคุณค่าของผู้อื่นและสิ่งอื่น อันได้แก่ลูกค้าหรือผู้บริโภค รวมถึงสังคมและธรรมชาติแวดล้อม ในฐานะที่เป็นมนุษย์ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของสังคม และธรรมชาติแวดล้อม ย่อมก่อให้เกิดสภาพที่เป็นประโยชน์ในลักษณะประสานเชื่อมโยงซึ่งกันและกัน คือไม่เพียงแต่ผู้ดำเนินธุรกิจได้ประโยชน์สูงสุดจากการประกอบธุรกิจเท่านั้น หากแต่สิ่งอื่นไม่ว่าจะเป็นลูกค้าหรือผู้บริโภคและสังคม ตลอดจนสภาพแวดล้อม ก็ได้รับประโยชน์สูงสุดด้วย โดยลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุดและคุณภาพชีวิตที่ดีจากสินค้าและบริการ สังคม และสภาพแวดล้อมก็พลอยได้รับประโยชน์ไปด้วย เพราะเมื่อผู้ประกอบการธุรกิจคำนึงถึงสังคมและสภาพแวดล้อม ก็ย่อมประกอบธุรกิจในเชิงสร้างสรรค์เพื่อเกื้อหนุนพัฒนาขยายประโยชน์ออกไป

ประโยชน์สูงสุดที่สังคมจะได้รับก็คือความก้าวหน้าแห่งเศรษฐกิจของชาติ เพราะความเจริญเติบโตทางธุรกิจหน่วยย่อยของปัจเจกบุคคล มีผลกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศและสังคมโดยรวม ทำให้รายได้ประชาชาติ (National income) มีตัวเลขรายได้สูง ยิ่งหน่วยธุรกิจทุกหน่วยมีอัตราความเจริญเติบโตสูงมากเท่าใด ก็ยิ่งทำให้เกิดกระแสไหลเวียนในระบบเศรษฐกิจของประเทศมากเท่านั้น ยังผลให้ธุรกิจของประเทศเติบโตตามไปด้วย และถ้าผู้ประกอบการธุรกิจโดยเฉพาะธุรกิจขายส่งตระหนักคำนึงถึงความสำคัญของสภาพแวดล้อมแล้ว ไม่ดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจอันเป็นการทำลายธรรมชาติแวดล้อม ก็ย่อมทำให้สภาพแวดล้อมดำรงคุณค่าคือเกื้อกูลชีวิตของมนุษย์และสังคมได้อย่างยั่งยืน ไม่ก่อให้เกิดมลภาวะกระทบต่อคุณภาพชีวิตของมนุษย์และสังคม

#### ๔.๖ เกณฑ์วินิจฉัยคุณค่าที่ธุรกิจขายส่งได้รับตามทัศนะทางพุทธธรรม

เป็นความจริงว่า ชีวิตของมนุษย์ทุกคนต่างดำเนินไปในกระแสพึ่งพาระบบคุณค่า (Value-dependent) ทางวัตถุด้วยกันทั้งนั้น นักธุรกิจขายส่งก็เป็นบุคคลกลุ่มหนึ่งซึ่งมีวิถีชีวิตขึ้นต่อคุณค่าดังกล่าว คำว่า คุณค่า (Value) ของธุรกิจขายส่งที่มุ่งประสงค์ในที่นี่ หมายถึง อรรถประโยชน์ (Utility) ที่นักธุรกิจขายส่งได้รับ นั่นคือผลกำไรทางธุรกิจ

หากจะกล่าวไปแล้ว เป้าหมายที่เป็นหัวใจสำคัญของการประกอบธุรกิจทุกประเภทสามารถสรุปลงได้ในประเด็นเดียว คือ กำไรสูงสุด (Maximum profit) สอดคล้องกับภาพลักษณ์ความต้องการทางธุรกิจในฐานะเป็นหน่วยหนึ่งของเศรษฐศาสตร์ ที่ยึดถือประเด็นที่ว่าทำอย่างไรจึงจะได้อรรถประโยชน์หรือความพอใจสูงสุด (Maximum satisfaction) ทำอย่างไรจึงจะผลิตให้

ได้มากที่สุด ทำอย่างไรถึงจะทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำที่สุด และทำอย่างไรที่จะให้มีผลกำไรสูงสุด กล่าวโดยสรุปก็คือ ความต้องการที่จะสามารถผลิตได้มากที่สุด (Mass production) และได้ผลกำไรมากที่สุด (Maximization) และความต้องการที่จะได้รับผลกระทบในทางลบน้อยที่สุด คือถ้าต้องประสบภาวะขาดทุนก็ให้ขาดทุนน้อยที่สุด (Minimization) นั่นเอง

หากมองในแง่ที่เกี่ยวกับธุรกิจ สัตว์สังคม (Social animals) อย่างมนุษย์ย่อมกลายเป็นสัตว์เศรษฐกิจ (Economic men) อย่างเต็มตัว เพราะถือว่าการเห็นแก่ประโยชน์ส่วนตนคือเหตุผลของการดำรงอยู่ และภาวะความเป็นสัตว์เศรษฐกิจก็ผลักดันให้เกิดกิจกรรมต่าง ๆ ทางเศรษฐกิจเหมือนอย่างที่นักเศรษฐศาสตร์สำนักคลาสสิกและสำนักนีโอคลาสสิกให้ทัศนะว่า บุคคลตัดสินใจและทำกิจกรรมต่าง ๆ อย่างมีเหตุผล (Rational) ซึ่งโดยทั่วไปตั้งอยู่บนรากฐานของการเห็นแก่ประโยชน์ส่วนตน (Self-interest) กล่าวคือในฐานะผู้บริโภค บุคคลต่างแสวงหาอรรถประโยชน์สูงสุดจากการบริโภคโดยเสียรายจ่ายน้อยที่สุด ในฐานะผู้ผลิต บุคคลก็ต่างพยายามแสวงหาวิธีการผลิตที่เสียต้นทุนต่ำที่สุดเพื่อให้ได้กำไรสูงสุด

คงไม่เป็นการเกินเลยความจริง หากจะกล่าวว่าธุรกิจขายส่งที่ดำเนินไปโดยมีจุดหมายเพื่อกำไรสูงสุดก็อยู่ในข่ายการใช้เหตุผลอันตั้งอยู่บนฐานของความเห็นแก่ตัวเช่นว่านั่นเหมือนกัน แต่การประกอบธุรกิจขายส่งโดยมีอีกเหตุผลหนึ่งหลือมซ้อนกันกับเหตุผลแรกอยู่ ก็ย่อมมีนัยที่ควรพิจารณาขยายออกไปอีกว่าความเห็นแก่ตัวนั้นอยู่ในจุดที่พอยอมรับได้ หรือเกินเลยไปจากจุดสมดุลซึ่งเป็นมาตรฐานทั่วไปที่ใช้เป็นเงื่อนไขการค้าขายในตลาดธุรกิจหรือไม่

ในที่นี้จะพิจารณาประเด็นที่เกี่ยวกับการซื้อกับการขายอันอิงอยู่กับเงื่อนไขของการได้ผลกำไรกับการได้รับความพึงพอใจ โดยการได้ผลกำไรจากการขายและการได้รับความพึงพอใจจากการซื้อ ถือเป็นระบบแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ซึ่งกันและกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย พ่อค้ากับลูกค้า หรือผู้ผลิตกับผู้บริโภค เมื่อเอาเจตคติและเหตุผลทางศีลธรรมมาเป็นเกณฑ์วินิจฉัยคุณค่า (กำไร) ทางธุรกิจที่นักธุรกิจขายส่งได้รับจากการขายสินค้า ย่อมมีประเด็นที่ควรพิจารณาอย่างน้อย ๒ ประเด็นหลัก คือ

๑. การซื้อสินค้ามาด้วยต้นทุนต่ำ แต่ขายเอากำไรมากกว่าต้นทุนของบรรดาธุรกิจขายส่งทั้งหลาย ยกตัวอย่างธุรกิจขายส่งขนาดใหญ่ที่ห้างสรรพสินค้าบีทีซี แม็คโคร และโลตัสดำเนินการอยู่ในทางพุทธธรรมถือว่าผิดหรือไม่ ในประเด็นนี้ต้องใช้เหตุผลแวดล้อมหลายอย่างมาประกอบการพิจารณา การที่ขีดตัดสินว่าผิดหรือไม่ผิดด้านใดด้านหนึ่งยังไม่มื่อน้ำหนักของเหตุผลเพียงพอ ต้องดูบริบทขององค์ประกอบต่างๆร่วมด้วย กล่าวคือต้องพิจารณาในแง่ของสังคมนิยม<sup>๒๔</sup>

<sup>๒๔</sup> สังคมนิยมในที่นี้ ผู้วิจัยใช้ในความหมายว่า ข้อกำหนดหรือกฎกติกาที่สังคมตั้งไว้เป็นกรอบและเห็นชอบยอมรับร่วมกัน ไม่ได้มุ่งหมายถึงลัทธิทางการเมืองแต่อย่างใด

และเจตนารมณ์ทางศีลธรรมประกอบกัน ในแง่ของสังคมนิยมนั้น หากนักธุรกิจขายส่งขายสินค้า ในราคาย่อมเยากว่ามาตรฐานหรือเพดานราคาของตลาด เช่น สินค้าชนิดนี้ ห้างสรรพสินค้าที่ไม่ใช่ ประเภทขายส่งขายในราคา ๑๐๐ บาท ตลาดทั่วไปขาย ๙๐ บาท ร้านขายส่งขาย ๗๐ บาท จากราคาต้นทุนที่รับมาจากโรงงานผลิต ๕๐ บาท ไม่ถือว่าผิด เพราะไม่ได้ขายเกินมาตรฐานตลาด ขอให้พิจารณาดูความสอดคล้องของผลประโยชน์ที่ผู้ค้าส่งกับลูกค้าได้รับจากการซื้อขาย คือหากลูกค้าซื้อสินค้าราคาถูกกว่าท้องตลาด สินค้ามีคุณภาพดีตรงต่อความต้องการของลูกค้า ร้านค้าส่ง มีบริการส่งมอบดีเป็นที่ประทับใจลูกค้า และลูกค้าพึงพอใจยอมรับเงื่อนไขของราคา คุณภาพ สินค้า และบริการของร้านค้าส่ง ถือว่าการซื้อสินค้านั้นชอบด้วยเหตุผลเพราะเป็นไปโดยความ สัมผัสใจของลูกค้า

สำหรับผู้ค้าส่ง หากซื้อสินค้าจากผู้ผลิตมาในราคาถูก ใช้เงินลงทุนต่ำ สินค้าที่รับมามี คุณภาพดี ตรงกับความต้องการของลูกค้า มีการบริการส่งมอบที่ดี เป็นที่ประทับใจลูกค้า ขาย สินค้าในราคาถูกกว่าท้องตลาด ขายสินค้าได้มาก มีผลกำไรมาก ถือว่าการขายนั้นก็ชอบด้วย เหตุผล เพราะลูกค้ายอมรับเงื่อนไขและตกลงใจซื้อ สรุปว่า เงื่อนไขที่เป็นผลประโยชน์ระหว่างกัน ของทั้งผู้ค้าและลูกค้าสมดุลกัน คือผู้ค้าส่งได้ผลกำไรจากการขาย ส่วนลูกค้าก็ได้ความพึงพอใจ จากการซื้อ

เมื่อพิจารณาจากเจตนารมณ์ทางศีลธรรม หากผู้ค้าส่งขายสินค้าตามมาตรฐานดังกล่าว นั้น ไม่ถือว่าเป็นความผิดทางศีลธรรม และไม่ควรเป็นข้อตำหนิต่างจริยธรรมด้วย เพราะอยู่ใน เงื่อนไขของสังคมนิยมนั้น ทั้งผู้ค้าส่งก็ไม่ได้เอากำไรมากเกินไปเกินมาตรฐาน เกินเพดานราคาที่ตลาด กำหนดไว้ ลูกค้าก็พึงพอใจในราคานี้ แต่ถ้าผู้ค้าส่งมีพฤติกรรมตรงกันข้าม แม้ไม่ได้ขายสินค้าเกิน ราคาตลาดมาตรฐาน หากนำสินค้าที่ด้อยคุณภาพหรือเสื่อมสภาพมาขายก็สะท้อนไปในทางไม่ ดี ทำลายประโยชน์ที่ลูกค้าพึงมีพึงได้จากตัวสินค้า ในกรณีที่ลูกค้าไม่รู้ว่าคุณภาพของสินค้าอยู่ใน ระดับต่ำกว่าที่ควรจะเป็นแล้วซื้อสินค้าไป ผู้ค้าส่งจะอ้างว่าการขายสินค้านั้นเป็นเงื่อนไขที่ยอมรับ ได้ เพราะลูกค้าตกลงใจซื้อ หรือมีความพอใจในการซื้อ ไม่ได้ การขายสินค้านั้นถือว่าไม่ชอบธรรม เนื่องจากกระทบต่อคุณภาพชีวิตของลูกค้า

ดังนั้น จึงควรพิจารณาที่องค์ประกอบเหล่านี้ คือ ๑) เจตนา โดยพิจารณาว่าผู้ค้าส่งมี ความจงใจที่จะเอากำไรจากการขายซึ่งไม่ชอบด้วยเหตุผลทางธรรม คือเอากำไรจากสินค้าที่ เสื่อมสภาพเกินควร ทั้งที่ไม่ควรแสวงหากำไรจากสินค้าเสื่อมคุณภาพนั้น ที่ถูกควรพูดว่าไม่ควรนำ สินค้าประเภทนั้นมาขายเลยทีเดียว ๒) พฤติกรรมที่กระทำลงไปด้วยการขายสินค้าเสื่อมสภาพแก่ ลูกค้า แน่แน่นอนว่าส่อไปในทางฉ้อโกง เขารัดเอาเปรียบลูกค้าอย่างชัดเจน และ ๓) ผลลัพธ์อัน เนื่องมาจากเจตนาและการกระทำของผู้ค้าส่งนั้น ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นคือผู้ค้าส่งได้กำไรจากการขาย

สินค้าสมเจตนา แต่ลูกค้าเสียผลประโยชน์จากการซื้อสินค้า และเสียคุณภาพชีวิตเมื่อบริโภคสินค้านั้นไป ผลลัพธ์ทั้งสองไม่สอดคล้องกันจึงถือว่าไม่ชอบด้วยเหตุผล

อีกประเด็นหนึ่ง ธุรกิจขายส่งที่ติดป้ายราคาเกินต้นทุนจริงที่รับมาจากผู้ผลิต เข้าขายผิดศีลข้อมุสาวาทหรือไม่ ในประเด็นนี้ก็ควรพิจารณาจากเหตุผลทางสังคมนิยมและเจตนารมณ์ทางศีลธรรมประกอบด้วยเช่นกัน การขายสินค้าในข่ายนี้ เมื่อพิจารณาตามแนวของสังคมนิยม ไม่ถือว่าผิด เพราะพ่อค้ามีสิทธิตั้งราคาตามสมควรแก่เหตุ แต่ไม่ตั้งราคาให้สูงเกินเหตุซึ่งสามารถกำหนดเทียบเคียงได้จากราคามาตรฐานของตลาด อีกประการหนึ่ง ความชอบธรรมในการค้าขายอยู่ที่เงื่อนไขที่เป็นสากลของการค้า คือการค้าต้องมีกำไร ถ้าค้าขายโดยไม่เอากำไรไม่ควรเรียกว่าค้าขาย ควรเรียกว่าการแลกเปลี่ยนสินค้าเท่าราคาทุนมากกว่า

เพราะเหตุนี้ ผู้ขายจึงมีสิทธิตั้งราคาเพื่อให้ได้กำไรส่วนต่างข้างเพิ่ม แต่ไม่ควรเกินจากราคามาตรฐานของตลาด ตามปกติแล้วร้านค้าทั่วไปก็มักใช้แผนกลยุทธ์ทางการตลาด (Strategic market planning) โดยตั้งราคาไว้สูงเกินจริงอยู่ก่อนแล้ว เมื่อการปรับลดราคาเวลาลูกค้าต่อรอง (ซึ่งความจริงมักเป็นเช่นนั้น) การติดป้ายราคาเพื่อขายได้กำไรส่วนต่างจากราคาทุนตามแนวของสังคมนิยม จึงไม่ถือว่าผิดจริยธรรมทางธุรกิจแต่ประการใด

ส่วนการพิจารณาโดยใช้เจตนารมณ์ทางศีลธรรมเป็นเครื่องตัดสินนั้น ต้องมองแยกออกเป็น ๒ ประเด็น คือ

๑) เมื่ออนุโลมตามธรรมเนียมของการค้าที่ลูกค้าสามารถยอมรับเงื่อนไขเรื่องกำไรส่วนต่างที่ผู้ค้าได้รับ การติดป้ายราคาเกินราคาทุนนั้น ไม่ถือว่าผิด เพราะเป็นเงื่อนไขธรรมดาสากลของการค้าอยู่แล้ว

๒) เมื่อมองในเชิงลึก การทำอย่างนั้น อาจเข้าข่ายละเมิดเจตนารมณ์ทางศีลธรรมได้ เพราะในบางกรณีพิจารณาได้ว่าน่าจะล่วงเลยขอบเขตแห่งศีลธรรม กล่าวคือ เรื่องนั้นเมื่อโยงสัมพันธ์กับจุดเริ่มคือราคาที่รับมาจากผู้ผลิต ถือว่าเป็นเรื่องไม่จริง แต่ถ้านับเริ่มจากการตั้งราคาใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับมูลค่าที่ผู้ค้าส่งต้องจ่ายไปกับส่วนอื่น ๆ เช่น ค่าเสียหายจากสินค้าบางผลิตภัณฑ์ที่ชำรุด ค่าดูแลรักษาสินค้า ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าดำเนินการ และค่าใลหุ้ยอื่น ๆ การตั้งราคาสูงกว่าต้นทุนถือว่าสมเหตุสมผล

อนึ่ง ถ้าการกระทำอย่างนั้นไม่สื่อเจตนาจะหลอกลวงลูกค้า และไม่ใช้ความพยายามที่จะหลอกลวงให้ลูกค้าหลงเชื่อ หากแต่เป็นการกระทำตามธรรมเนียมของการค้าขาย แม้ว่าลูกค้าจะเชื่อตามป้ายบอกราคา และตัดสินใจซื้อสินค้านั้นไป ก็ไม่ถือว่าผิดเจตนารมณ์ทางศีลธรรมแต่ประการใด ถ้าสินค้าที่ลูกค้าซื้อไปนั้นสมราคา มีคุณภาพดี และสอดคล้องกับหลักการแห่งสังคมนิยมดังกล่าวมาแล้ว



๒. การขายได้ในปริมาณมาก และได้ผลกำไรมาก แสดงถึงควมมีประสิทธิภาพ (Efficiency) และประสิทธิผล (Effectiveness) ของธุรกิจขายส่งหรือไม่ ก่อนอื่นควรทำความเข้าใจกับความหมายของประสิทธิภาพ และประสิทธิผลในเชิงธุรกิจขายส่งก่อน ประสิทธิภาพ คือภาวะที่การดำเนินธุรกิจขายส่งสามารถก่อให้เกิดผลสำเร็จได้ หรือความสามารถที่ทำให้เกิดผลสำเร็จในธุรกิจขายส่ง (เหตุ) ประสิทธิผล คือผลสำเร็จที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจขายส่งอย่างมีประสิทธิภาพ (ผล)

ผู้วิจัยเชื่อว่าประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการประกอบธุรกิจขายส่งที่แท้จริง ควรเป็นประสิทธิภาพและประสิทธิผลทางธรรม โดยการนำหลักพุทธธรรมไปประยุกต์ใช้กับการดำเนินธุรกิจขายส่งอย่างลงตัว ไม่ใช่เพียงความสามารถในการพัฒนากระบวนการทางการตลาด (Marketing strategy) ให้เหนือกว่าคู่แข่งรายอื่น สามารถเสนอบริการที่จูงใจลูกค้าให้มาซื้อสินค้าได้ สามารถทำกำไรได้มาก และมีความมั่นคงทางธุรกิจในระดับที่มั่นใจได้เท่านั้น หากแต่ต้องอาศัยการนำหลักพุทธธรรมมาปรับประยุกต์ใช้ เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งด้านใน เหมือนการสร้างแนวป้องกันข้าศึกที่ต้องสร้างป้อมปราการชั้นในที่แข็งแกร่งไว้อีกชั้นหนึ่ง หากมีป้อมปราการเพียงชั้นเดียวก็เป็นการง่ายที่ข้าศึกจะรุกล้ำก้ำกรายเข้าไปทำลายอธิปไตยของชาติ ข้าศึกเปรียบได้กับความล้มเหลวทางธุรกิจ หลักพุทธธรรมเปรียบเสมือนกับแนวป้องกันชั้นในที่ทำหน้าที่ป้องกันการรุกรานของข้าศึก หากมีแนวป้องกันที่แข็งแกร่งทั้งด้านนอกและด้านใน คือมีการเตรียมการด้านกลยุทธ์ทางการตลาดไว้อย่างเหมาะสม ประกอบกับการดำเนินธุรกิจขายส่งด้วยความตระหนักดีมั่นในคุณธรรม สอดคล้องกับกฎหมายที่คนในสังคมนิยมยึดถือร่วมกันว่ามีความถูกต้องชอบธรรมและอนุโลมตามเจตนารมณ์ทางศีลธรรมเป็นอย่างดีแล้ว ก็ยากที่จะเกิดความล้มเหลวในการประกอบธุรกิจขายส่ง

ดังนั้น จึงอาจกล่าวได้ว่าประสิทธิผลของธุรกิจ ก็คือประสิทธิภาพของพุทธธรรม หรือกล่าวง่าย ๆ ว่าธุรกิจจะประสบผลสำเร็จอย่างแท้จริงได้ก็เพราะอาศัยหลักพุทธธรรมเป็นเครื่องมือสร้างเสริม ในลักษณะเหตุผลสัมพันธ์ โดยหลักที่ว่าผลจะเกิดขึ้นได้เพราะอาศัยการสร้างเหตุไว้อย่างเหมาะสมสอดคล้องกัน เมื่อมองในภาพรวมโดยพุ่งประเด็นไปที่หลักพุทธธรรม ประสิทธิภาพ และประสิทธิผลทางธรรม คือ บรรดาคุณสมบัติที่พึงประสงค์ของนักธุรกิจขายส่งซึ่งอิงอยู่บนฐานของพุทธธรรม เป็นต้นว่า ความซื่อสัตย์ (สังฆะในฆราวาสธรรม ๔) สุจริต (ในสุจริต ๓) ความตรงต่อเวลา (กาลัญญู ในสัปปุริสธรรม ๗) การไม่ฉ้อโกงเอาเปรียบลูกค้าด้วยวิธีการอันทุจริตทั้งทางกายและวาจา (เว้นอทินนาทานและมุสาวาท ในศีล ๕ หรือกุศลกรรมบถ ๑๐) การประกอบธุรกิจโดยมุ่งประโยชน์แก่ลูกค้าเป็นสำคัญ (อรรถจริยาในสังคหวัตถุ ๔) ความละเอียดต่อความซื่อสัตย์ต่อผลของทุจริตกรรม (หิริและโอตตปเปะ ในโลกपालธรรม ๒) ตลอดจนการดำเนินธุรกิจโดยชอบธรรม ไม่ขัดต่อศีลธรรมอันดีงามและนิยมตามกฎหมายบ้านเมือง (ธรรมานุวัติ ในวัฒนธรรม ๖)

การประกอบธุรกิจขายส่งโดยนำหลักพุทธธรรมดังกล่าวมานี้มาประยุกต์ใช้ ล้วนเป็นที่มาของความไว้วางใจ ความเชื่อถือและความนิยมของลูกค้า สามารถสร้างผลสะท้อนเชิงบวกได้อย่างยั่งยืนกว่าการค้าขายทั่วไปที่ใช้กลยุทธ์ทางการค้ามุ่งแสวงหาผลกำไรเป็นหลัก แต่ไม่ได้ความมั่นใจ ไม่ได้ความน่าเชื่อถือในระยะยาวจากลูกค้า เพราะค่าที่ไม่ได้แสดงออกถึงคุณธรรม ความดีงาม และความน่าเชื่อถือให้ลูกค้าเห็นประจักษ์นั่นเอง ดังเช่นกรณีของนักธุรกิจที่หวังผลกำไรสูงเพียงอย่างเดียวแต่ขาดจริยธรรมทางธุรกิจ เช่น ผิงเม็ดตะกั่วใส่หัวกุ้ง รวมทั้งใส่ทรายและก้อนกรวดผสมกับข้าวหรือพืชไร่เพื่อให้ได้น้ำหนักในลักษณะย้อมแมวขาย ย่อมทำกำไรให้ในระยะสั้น ๆ เพียงครั้งเดียวหรือสองครั้งเท่านั้น แต่สะท้อนผลเสียหายให้ในระยะยาว กล่าวคือลูกค้าขาดความไว้วางใจ กระทั่งเลิกติดต่อค้าขายในที่สุด เพราะฉะนั้น ประสิทธิภาพที่แท้จริงของธุรกิจขายส่งจะเกิดขึ้นได้ก็เพราะการสร้างประสิทธิภาพทางธรรมนั่นเอง



## บทที่ ๕ บทสรุปและข้อเสนอแนะ

### ๕.๑ สรุป

ธุรกิจขายส่ง (Wholesale business) เป็นอีกหน่วยธุรกิจหนึ่ง ในบรรดาธุรกิจทั้งหลายที่มีอยู่ในระบบเศรษฐกิจ มีความสำคัญต่อการประคับประคองระบบเศรษฐกิจของประเทศให้สามารถดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจได้อย่างมั่นคงเข้มแข็ง เพราะการขายส่ง (Wholesaling) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการซื้อสินค้าไปเพื่อขายต่อ ซึ่งพ่อค้าส่ง (Wholesalers) ในฐานะพ่อค้าคนกลาง มีหน้าที่เข้ามาช่วยในระบบกลไกทางการตลาด โดยช่วยกระจายสินค้าแทนผู้ผลิต ด้วยการขายสินค้าให้แก่ผู้ค้าปลีกรายอื่น ๆ หรือผู้ประกอบการในตลาดธุรกิจ นอกจากนี้ ผู้ค้าส่งยังมีหน้าที่ให้บริการในช่องทางการจำหน่ายแก่กลุ่มผู้ประกอบการอื่น ๆ ที่ไม่ใช่ผู้ประกอบการคนสุดท้ายด้วย

เมื่อพิจารณาจากบทบาทของนักธุรกิจขายส่ง จะเห็นได้ว่าบทบาทการทำหน้าที่การตลาดของการขายส่ง (Wholesaling marketing function) แสดงถึงความเกื้อหนุนต่อระบบธุรกิจโดยการช่วยจัดหาสินค้านานาชนิดตามที่ลูกค้าต้องการด้วยราคาที่ต่ำสุด จัดเก็บรักษาสินค้า คาดคะเนความต้องการของลูกค้า จัดซื้อให้เหมาะสมตามปริมาณที่คาดคะเน จัดกลุ่มสินค้า จัดส่งสินค้าให้ทันเวลาที่และมีความประหยัด จัดหาข้อมูลและให้คำแนะนำแก่ลูกค้า ตลอดจนจัดเสนอผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้าตามเป้าหมาย หากธุรกิจขายส่งประสบกับภาวะวิกฤติ ไม่ได้รับความนิยมนจากผู้ค้าปลีกหรือผู้ประกอบการบางกลุ่ม ก็ย่อมกระทบต่อวิถีชีวิตของสังคมส่วนรวมและเป็นปัจจัยหนึ่งซึ่งทำให้อายได้ประชาชาติ (National income) ต่ำลง แสดงถึงดัชนีชี้วัดศักยภาพและฐานะทางเศรษฐกิจของประเทศที่ต่ำลง นอกจากนั้น ยังแสดงถึงผลผลิตที่น้อยลงตามไปด้วย แน่แน่นอนว่าเมื่อมีผลผลิตน้อย การจำหน่ายสินค้า การลงทุน การขยายตลาดก็จะน้อยลงเช่นกัน และจะเป็นวัฏจักรที่มีเงินหมุนเวียนน้อย ภาวการณ์ทางธุรกิจเช่นนี้ย่อมแสดงถึงภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ดี ส่งผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตของคนในสังคม

ดังนั้น ธุรกิจขายส่งจึงเป็นอีกแนวทางหนึ่งที่ควรศึกษา โดยเฉพาะในมิติที่มีความเกี่ยวข้องกับการนำหลักพุทธธรรมไปประยุกต์ใช้เพื่อให้เกิดปัจจัยเกื้อหนุน และเป็นพลังเกื้อกูลธุรกิจขายส่งให้มีความเจริญก้าวหน้า เสนอแนวทางสำหรับแก้ปัญหาที่เป็นประโยชน์ เสริมสร้างคุณลักษณะของนักธุรกิจขายส่งที่พึงประสงค์ และช่วยนำพาเจตคติที่ถูกต้องมาสู่นักธุรกิจ ไม่ว่าในสถานการณ์ที่ธุรกิจมีความเจริญก้าวหน้า หรือประสบกับภาวะล้มเหลว

การทำวิจัยเรื่องการใช้หลักพุทธธรรมในการบริหารธุรกิจขายส่งนี้ ผู้วิจัยกำหนด จุดประสงค์ของการวิจัยไว้ ๓ ประการ คือ

๑. เพื่อศึกษาหลักการ แนวคิด ความหมาย ประเภท และลักษณะของธุรกิจขายส่งว่า เป็นอย่างไร การศึกษาในประเด็นเหล่านี้ ได้สะท้อนให้เห็นถึงองค์ความรู้ของธุรกิจขายส่งอย่าง หลากหลาย เช่น ทำให้ทราบว่าธุรกิจขายส่ง คือ ธุรกิจที่เกี่ยวกับการรวบรวมสินค้าจากผู้ผลิตแล้ว จำหน่ายให้แก่ผู้ค้าปลีก ผู้ประกอบธุรกิจเชิงพาณิชย์ ฯลฯ และทราบว่าผู้ค้าส่ง คือ พ่อค้าคนกลางที่ มีกรรมสิทธิ์ในสินค้าที่จัดการขายส่ง

๒. เพื่อศึกษาหลักพุทธธรรมที่นักธุรกิจขายส่งสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจขายส่งได้ การศึกษาในประเด็นนี้ ทำให้ทราบว่าหลักพุทธธรรมที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในธุรกิจขายส่งมี หลักธรรมหมวดใดบ้าง มีความสำคัญและจำเป็นต่อธุรกิจขายส่งอย่างไร ซึ่งภาพที่เราสามารถ มองเห็นได้จากการศึกษาในครั้งนี้ คือหลักพุทธธรรมเหล่านั้นล้วนแสดงให้เห็นถึงการสร้าง ผลกระทบเชิงบวกต่อธุรกิจขายส่งอย่างสำคัญ

๓. เพื่อศึกษาหลักพุทธธรรมที่เป็นเครื่องมือในการสร้างความเจริญก้าวหน้าและแก้ปัญหา ให้แก่ธุรกิจขายส่ง การศึกษาในประเด็นนี้ได้ชี้ให้เห็นว่าการนำหลักพุทธธรรมไปประยุกต์ใช้กับ ธุรกิจขายส่งก่อให้เกิดผลดีต่อธุรกิจขายส่ง ๓ ด้าน คือ ๑) ด้านที่ช่วยเสริมสร้างความ เจริญก้าวหน้าให้แก่ธุรกิจขายส่ง ๒) ด้านที่สร้างความสามารถในการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นแก่ธุรกิจ ขายส่ง และ ๓) ด้านที่ช่วยฟื้นฟูพัฒนาจิตใจของนักธุรกิจเมื่อประสบกับภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ

## ๕.๒ ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

จากการศึกษาเรื่องการใช้หลักพุทธธรรมในการประกอบธุรกิจขายส่ง ทำให้ผู้วิจัยมองเห็น ประเด็นที่นักธุรกิจขายส่งควรยึดถือเป็นแนวทาง ๓ ประการ คือ ๑) แนวทางสร้างความ เจริญก้าวหน้าในธุรกิจขายส่ง ๒) แนวทางในการแก้ปัญหาธุรกิจที่เกิดขึ้นแล้ว หรืออาจเกิดขึ้นใน อนาคต ๓) แนวทางในการปรับสภาพจิตใจ ฟื้นฟูกำลังใจของนักธุรกิจที่ประสบปัญหาวิกฤติ เศรษฐกิจที่เกิดขึ้นแล้วหรืออาจเกิดขึ้นในอนาคต

หากนักธุรกิจขายส่งในฐานะคนกลางผู้มีส่วนในการขับเคลื่อนระบบกลไกทางการตลาด (market mechanisms) หวังให้การประกอบธุรกิจของตนมีความเจริญก้าวหน้า ปราศจากปัญหา หรือให้ได้รับผลกระทบจากปัญหาน้อยที่สุด และมีความพร้อมสำหรับรับมือกับปัญหาทางธุรกิจ ควรดำเนินธุรกิจตามแนวทางดังต่อไปนี้ คือ

๑. ควรตระหนักยึดมั่นในจริยธรรมทางธุรกิจ มีความรับผิดชอบ ไม่เอาัดเอาเปรียบลูกค้า มีความซื่อสัตย์สุจริต ไม่ประกอบธุรกิจผิดกฎหมาย ไม่ทำลายธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

๒. ควรนำหลักพุทธธรรม อาทิ อิทธิบาท ๔ ปธาน ๔ พละ ๕ สัมปยุตธรรม ๗ ไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจขายส่ง ให้สอดคล้องกับแนวทางการดำเนินธุรกิจ การบริหารจัดการ การจัดสรรทรัพยากรทางธุรกิจ การขาย และการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด

๓. ควรศึกษาให้เข้าใจถ่องแท้ถึงเหตุปัจจัยของความเจริญ ความเสื่อม และวิธีการพัฒนาธุรกิจขายส่งให้เจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้นไป ตลอดจนวิธีแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นแล้วหรืออาจเกิดขึ้นในอนาคต

๔. ควรมีความอดทน ขยันสู้งาน ไม่ประมาท มีสติตื่นตัว ไว้วางใจต่อความเปลี่ยนแปลงของธุรกิจโลกอยู่เสมอ และหมั่นแสวงหาองค์ความรู้ใหม่ ๆ ให้รู้เท่าทันวิวัฒนาการของธุรกิจ ตลอดจนฝึกฝนทักษะทางธุรกิจให้เกิดความชำนาญอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งจะรับมือกับสถานการณ์ใหม่ ๆ ทางธุรกิจ

๕. ไม่ควรแสดงท่าทีต่อปัญหาธุรกิจแบบสถิต (Static approach) แต่ควรแสดงท่าทีแบบพลวัต (Dynamic approach) แม้ประสบปัญหาทางธุรกิจก็ไม่หยุดนิ่ง แข็งกับปัญหา แต่ต้องหมั่นเพิ่มพูนพัฒนาความรู้ความสามารถในการแก้ปัญหา รู้จักปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ของตลาดที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ

๖. หมั่นระลึกอยู่เสมอว่าสถานการณ์ทางธุรกิจไม่มีความไม่แน่นอน ธุรกิจจะก้าวหน้าหรือล้มเหลวขึ้นอยู่กับเหตุปัจจัยอันเหมาะสมแก่สภาพการณ์ แล้วฝึกใจให้สามารถยอมรับกับความไม่แน่นอนทางธุรกิจนั้น เมื่อประสบกับภาวะวิกฤติเศรษฐกิจก็ไม่ท้อแท้สิ้นหวัง แต่มีกำลังใจที่จะฟื้นฟูธุรกิจของตนอยู่ทุกเมื่อ

### ๕.๓ ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัย

งานวิจัยนี้ มุ่งเน้นศึกษาเกี่ยวกับการใช้หลักพุทธธรรมในการบริหารธุรกิจขายส่งเป็นหลัก ไม่ได้แสดงเนื้อหาครอบคลุมธุรกิจประเภทอื่นไว้ จะมีพาดพิงอยู่บ้างก็เฉพาะส่วนที่เห็นว่าเป็นประเด็นแวดล้อมที่สามารถอธิบายนำร่องเพื่อเข้าสู่เนื้อหาหลักที่มุ่งประสงค์เท่านั้น ผู้วิจัยเห็นว่าประเด็นที่น่าศึกษาและควรจะมีการทำวิจัยต่อไป ก็คือการศึกษาบทบาทธุรกิจขายส่งที่มีผลกระทบต่อทั้งด้านบวกและด้านลบต่อเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ตลอดจนศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจขายส่งกับธุรกิจประเภทอื่น ๆ แล้วเปรียบเทียบให้เห็นถึงข้อเด่นและข้อด้อยของธุรกิจแต่ละประเภทนั้น จากนั้นก็นำหลักพุทธธรรมมาหลอมแนวคิดทางธุรกิจให้กลายเป็นองค์ความรู้ใหม่

เพื่อแตกหน่อต่อยอดองค์ความรู้เดิมเกี่ยวกับธุรกิจให้กว้างออกไปยิ่งขึ้น ยิ่งถ้ามีการศึกษาลงลึกถึง การบริหาร จัดการ และการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดของระบบธุรกิจขายส่งขนาดใหญ่ใน ประเทศไทย หรือในตลาดโลก โดยนำหลักพุทธธรรมไปปรับประยุกต์ใช้ให้เห็นถึงแนวคิดสำคัญใน การพัฒนาความสามารถทางธุรกิจในด้านต่าง ๆ มากเท่าใด ก็จะเป็นประโยชน์ต่อการศึกษา และการพัฒนาสังคมที่ปัจจุบันจำเป็นต้องอาศัยพลังผลักดันทางเศรษฐกิจเป็นเครื่องสนับสนุนอุมชู มากเท่านั้น



## บรรณานุกรม

### ข้อมูลปฐมภูมิ

มหามกุฏราชวิทยาลัย, มูลนิธิ. พระไตรปิฎกภาษาบาลี ฉบับสยามรัฐ, เล่มที่ ๔, ๙, ๑๐, ๑๑, ๑๒, ๑๓, ๑๕, ๑๖, ๑๙, ๒๐, ๒๑, ๒๒, ๒๓, ๒๕, ๒๗, ๒๙. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหามกุฏราชวิทยาลัย, ๒๕๒๓.

มหามกุฏราชวิทยาลัย, มูลนิธิ. อรรถกถาภาษาบาลี ฉบับสยามรัฐ, เล่มที่ ๔, ๒๘. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหามกุฏราชวิทยาลัย, ๒๕๒๕.

คณะกรรมการแผนกตำรา, มหามกุฏราชวิทยาลัย. วิสุทธิมรรค, เล่มที่ ๑, ๓. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหามกุฏราชวิทยาลัย, ๒๕๒๕.

### ข้อมูลทุติยภูมิ

กรองแก้ว อยู่สุข, พิมพ์ ศรายุทธ และจิรพันธ์ นุตาคม. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร : ประยูรวงศ์ จำกัด, ๒๕๓๖.

กลุ่มเพื่อนธรรมเพื่อนทำ. ตามรอยธรรม ย่ำรอยครู. พิมพ์ครั้งที่ ๕. กรุงเทพมหานคร : บริษัท คิว พรินท์ เมเนจเม้นท์ จำกัด, ๒๕๔๗.

คณาจารย์แห่งโรงพิมพ์เลี้ยงช้าง. พุทธศาสนสุภาษิต เล่ม ๒ ฉบับมาตรฐาน. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์เลี้ยงช้าง, ๒๕๓๕.

คณาจารย์แห่งโรงพิมพ์เลี้ยงช้าง. พุทธศาสนสุภาษิต เล่ม ๓ ฉบับมาตรฐาน. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์เลี้ยงช้าง, ๒๕๓๕.

จรรยา โกสีย์ไกรนิรมล. หลักเศรษฐศาสตร์. กรุงเทพมหานคร : บริษัทเอ็ดดูเท็กซ์ จำกัด, ๒๕๔๖.

จินตนา บุญบงการ, รศ. และ ณีรัฐพันธ์ เขจรนันท์, ดร., ผศ. การจัดการเชิงกลยุทธ์. กรุงเทพมหานคร : บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน), ๒๕๔๖.

จินตนา สุนทรธรรม. ธุรกิจเบื้องต้น. เชียงใหม่ : ศูนย์หนังสือเชียงใหม่, ๒๕๒๓.

ชวลิต ลาขโรจน์. เอกสารประกอบคำบรรยายวิชาหลักการตลาด. กรุงเทพมหานคร : แผนกการตลาดวิทยาลัยพัฒนวิชาการเซตุน, ๒๕๔๒.

ชาย กิตติคุณภรณ์. เลิกทุกข์ทุกขั้นตอนแห่งการบริหารธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร : บริษัท เอฟ พี เอ็ม คอนซัลเม้นท์ จำกัด, ๒๕๔๓.

- ไชย ณ พล. คนโง่ คนฉลาด คนเจ้าปัญญา. กรุงเทพมหานคร : เคล็ดไทย, ๒๕๔๒.
- ทองหล่อ เดชไทย, รศ., ดร. ภาวะผู้นำ เพื่อการบริหารงานสู่ความเป็นเลิศ. กรุงเทพมหานคร :  
ภาควิชาบริหารงานสาธารณสุข คณะสาธารณสุขศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล, ๒๕๔๔.
- ทับทิม วงศ์ประยูร และคนอื่น ๆ. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ ๔.  
กรุงเทพมหานคร : อักษรสยามการพิมพ์, ๒๕๔๕.
- ธงชัย สันติวงศ์ และคณะ. เอกสารการสอนชุดวิชาความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจ  
หน่วยที่ ๑ - ๙. นนทบุรี : มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, ๒๕๒๙.
- ธนวรรณ แสงสุวรรณ, ดร. และคณะ. การบริหารการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ ๒. กรุงเทพมหานคร :  
บริษัทเอ็กซ์เปอร์เน็ท จำกัด, ๒๕๔๕.
- ธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตโต), พระ. การพัฒนาที่ยั่งยืน. พิมพ์ครั้งที่ ๖. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์  
โกมลคีมทอง, ๒๕๔๒.
- ..... การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและทำอย่างไรจะหายโกรธ.  
พิมพ์ครั้งที่ ๕. กรุงเทพมหานคร : บริษัทของ ฮอนด้า คาร์ส, วอง ออโตโมบิล, วอง จิวเวลรี่  
จำกัด, ๒๕๔๖.
- ..... แก่นแท้ของพระพุทธศาสนา. พิมพ์ครั้งที่ ๒. กรุงเทพมหานคร :  
บริษัทธรรมสาร จำกัด, ๒๕๔๔.
- ..... จะพัฒนาคนกันได้อย่างไร. พิมพ์ครั้งที่ ๗. กรุงเทพมหานคร :  
สำนักพิมพ์สุขภาพใจ, ๒๕๔๓.
- ..... ชีวิตที่สมบูรณ์. กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิพุทธธรรม, ๒๕๔๐.
- ..... ไตรลักษณ์ : อนิจจตา ทุกขตา อนัตตตา. กรุงเทพมหานคร :  
ธรรมสภา, ๒๕๔๗.
- ..... ธรรมนุญชีวิต. พิมพ์ครั้งที่ ๔๑. กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิ  
พุทธธรรม, ๒๕๔๕.
- ..... ธรรมะกับการทำงาน. พิมพ์ครั้งที่ ๓. กรุงเทพมหานคร :  
สำนักพิมพ์สุขภาพใจ, ๒๕๔๓.
- ..... ธุรกิจ ฝ่าวิกฤติ. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์สุขภาพใจ,  
๒๕๔๓.
- ..... พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลธรรม. พิมพ์ครั้งที่ ๑๑.  
กรุงเทพมหานคร : บริษัทสหธรรมิก จำกัด, ๒๕๔๕.
- ..... พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลศัพท์. พิมพ์ครั้งที่ ๑๐.  
กรุงเทพมหานคร : บริษัทเอส อาร์ ฟรันด์ติ้ง แมส โปรดักส์ จำกัด, ๒๕๔๖.



- ..... พุทธธรรม (ฉบับเดิม). พิมพ์ครั้งที่ ๑๑. กรุงเทพมหานคร : บริษัทสหธรรมิก จำกัด, ๒๕๕๕.
- ..... พุทธธรรม ฉบับปรับปรุงและขยายความ. พิมพ์ครั้งที่ ๘. กรุงเทพมหานคร : มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๕๒.
- ..... เริ่มวิวัฒน์ที่กลางวิกฤติ. พิมพ์ครั้งที่ ๕. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์สุขภาพใจ, ๒๕๕๓.
- ..... เศรษฐศาสตร์แนวพุทธ. พิมพ์ครั้งที่ ๗. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์สุขภาพใจ, ๒๕๕๓.
- ..... สลายความขัดแย้ง นิติศาสตร์-รัฐศาสตร์-เศรษฐศาสตร์แนวพุทธ. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์บริษัทสหธรรมิก จำกัด, ๒๕๕๖.
- ธัญวรัช ไชยตระกูลชัย. คิดใหม่เพื่ออนาคต. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ผู้จัดการ, ๒๕๕๒.
- ธีรยุทธ วัฒนาศุภโชค, ดร. เอกสารประกอบการเรียนวิชาบริหารธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร : ม.ป.ท., ม.ป.ป.
- นิพันธ์ จิตรประสงค์ และสมยศ นาวิการ. ธุรกิจเบื้องต้น. พิมพ์ครั้งที่ ๒. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ธรรมศาสตร์, ๒๕๑๙.
- ปรีชา รุทโรทร. นโยบายธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง, ๒๕๒๑.
- ปิยดา ดิลกปรีชากุล. การบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิต. กรุงเทพมหานคร : บริษัท สำนักพิมพ์เอมพันธ์ จำกัด, ๒๕๕๖.
- ผกากรอง กุลวโรตตมะ และบุญเรียง ทะไกรราช. ธุรกิจทั่วไป. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ภูมิบัณฑิต, ม.ป.ป.
- พรหมคุณาภรณ์ (ป.อ.ปยุตฺโต), พระ. สู่การศึกษาแนวพุทธ : หนังสือนานประจำปี ๒๕๕๘ งานมาฆบูชา. กรุงเทพมหานคร : สำนักงานพระพุทธศาสนาแห่งชาติ กรมการศาสนา กระทรวงวัฒนธรรม กรุงเทพมหานคร สภาองค์การพระพุทธศาสนาแห่งประเทศไทย, ๒๕๕๘.
- พสุ เดชะรินทร์, ดร., ผศ. กลยุทธ์ใหม่ในการจัดการ. พิมพ์ครั้งที่ ๒. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ผู้จัดการ, ๒๕๕๖.
- พิบูล ทีปะปาล, รศ. การบริหารการตลาด : ยุคใหม่ในศตวรรษที่ ๒๑. กรุงเทพมหานคร : ห้างหุ้นส่วนจำกัด รุ่งเรืองสาส์นการพิมพ์, ๒๕๕๓.

พุทธโฆษาจารย์, พระ. ธมฺมปทฎฐกถา (ปจฺโฆ ภาโค). พิมพ์ครั้งที่ ๓๐. กรุงเทพมหานคร :  
สำนักพิมพ์มหาจุฬาราชวิทยาลัย, ๒๕๔๖.

พุทธโฆษาจารย์, พระ. ธมฺมปทฎฐกถา (ทฺตฺติโย ภาโค). พิมพ์ครั้งที่ ๓๐. กรุงเทพมหานคร :  
โรงพิมพ์มหาจุฬาราชวิทยาลัย, ๒๕๔๖.

ไพโรจน์ ทิพมาตร์. การขายปลีกและการขายส่ง. กรุงเทพมหานคร : บริษัทเอ็ดดูเท็กซ์ จำกัด,  
๒๕๔๗.

รัตนา อัดภูมิสุวรรณ. การศึกษาธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร : บริษัทศูนย์การพิมพ์แก่นจันทร์,  
๒๕๔๒.

ราชบัณฑิตยสถาน. พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ.๒๕๒๕. พิมพ์ครั้งที่ ๖,  
กรุงเทพมหานคร : ราชบัณฑิตยสถาน, ๒๕๓๙.

วศิน อินทสระ. พุทธจริยศาสตร์. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ทองกวาว, ๒๕๔๑.

วิจิตรวาทการ, พลตรีหลวง. ทางสู้ในชีวิต. กรุงเทพมหานคร : บริษัทสร้างสรรค์บุ๊คส์ จำกัด,  
๒๕๔๑.

วิชัย โถสุวรรณจินดา. ครบเครื่องเรื่องบริหารธุรกิจขนาดย่อม. พิมพ์ครั้งที่ ๓.  
กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ ส.ส.ท., ๒๕๔๖.

วิริญบิทร วัฒนมา และบุษบา สนสุทธิ. การตลาดคลาสสิก. กรุงเทพมหานคร : บริษัทสี่ดี จำกัด,  
๒๕๔๕.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. ธุรกิจทั่วไป: ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ.  
กรุงเทพมหานคร : บริษัทดวงกมลสมัย จำกัด, ๒๕๔๑.

ศุภกร์ลักข์กมลพลี ภาวภูตานนท์ ณ มหาสารคาม. "จริยธรรมในวิชาชีพธุรกิจ". ใน ชุดบทความ  
ประกอบการสัมมนาเรื่องจริยธรรมในวิชาชีพ. กรุงเทพมหานคร : สำนักงานกองทุน  
สนับสนุนการวิจัยร่วมกับหลักสูตรจริยศาสตร์ศึกษา ภาควิชามนุษยศาสตร์  
มหาวิทยาลัยมหิดล ๒๕๔๑ : ๒๙๓-๓๗๗.

สมคิด บางโม. ธุรกิจทั่วไป. พิมพ์ครั้งที่ ๒. กรุงเทพมหานคร : นำอักษรการพิมพ์, ๒๕๓๙.

สมพิศ เล็กเฟื่องฟู และเพ็ญศรี เขมะสุวรรณ. ธุรกิจทั่วไป. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์  
เอมพันธ์ จำกัด, ๒๕๓๘.

สมยศ นาวิการ. ธุรกิจเบื้องต้น. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ดอกหญ้า, ๒๕๔๐.

สุดาทิพย์ ตันตินิกุลชัย และศักดิ์ดา หงส์ทอง. ธุรกิจทั่วไป. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์เอมพันธ์  
จำกัด, ๒๕๔๗.

สุภาพร พิศาลบุตร. จริยธรรมทางธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร : คณะวิทยาการจัดการสถาบัน  
ราชภัฏสวนดุสิต, ๒๕๔๖.

- สุวิทย์ เปี้ยผ่อง. การค้าส่งและการค้าปลีก. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์การศาสนา, ๒๕๓๕.
- อภิชัย พันธเสน, ดร., ศ. พุทธเศรษฐศาสตร์ : วิวัฒนาการ ทฤษฎี และการประยุกต์กับ  
เศรษฐศาสตร์สาขาต่าง ๆ. พิมพ์ครั้งที่ ๓. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์อมรินทร์,  
๒๕๔๗.
- อุดรคณาธิการ (ชวินทร์ สระคำ), พระ, จำลอง สารพัดนึก, รศ. พจนานุกรมบาลี - ไทย.  
พิมพ์ครั้งที่ ๓. กรุงเทพมหานคร : บริษัทประยูรพรินต์ติ้ง จำกัด, ๒๕๓๘.
- อุไรวรรณ บุญอาจ ไพรินทร์ แย้มจินดา. เศรษฐศาสตร์ผู้บริโภค. กรุงเทพมหานคร : บริษัท  
สำนักพิมพ์เอมพันธ์ จำกัด, ๒๕๔๖.
- อุษณีย์ จิตตะปาโล. การขายเบื้องต้น. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์จิตรวัดณ์, ๒๕๔๑.

### หนังสือแปล

- จอห์น แม็คคอนเนล. ศาสตร์และศิลป์แห่งการระงับความขัดแย้ง. แปลโดย พระไพศาล  
วิสาโล, วิไลรัตน์ ไสฝสจินดา, สุภาพร พงศ์พฤกษ์ และอวยพร เชื้อนแก้ว.  
กรุงเทพมหานคร : เรือนแก้วการพิมพ์, ๒๕๔๘.
- โจ โดมิงเกซ และ วิกกี โรบิน. จะเลือกเงินหรือชีวิต : เปลี่ยนทัศนคติต่อเงินสู่อิสรภาพของ  
ชีวิต. พิมพ์ครั้งที่ ๓. แปลโดย พล วงศ์พฤกษ์. กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิโกลด์คีมทอง,  
๒๕๔๗.
- ซูเมกเกอร์, อี. เอฟ. จิวแต่แจ้ว. แปลโดย สมบูรณ์ ศุภศิลป์. พิมพ์ครั้งที่ ๓. กรุงเทพมหานคร :  
สำนักพิมพ์สมิต, ๒๕๓๗.
- สตีเฟน อาร์. โคเวีย. ๗ อุปนิสัยพัฒนาสู่ผู้มีประสิทธิภาพสูง. แปลโดย สงกรานต์ จิตสุทธิภากร,  
กรุงเทพมหานคร : ซีเอ็ดยูเคชั่น, ๒๕๔๗.
- สตีเฟน อาร์. โคเวีย. อุปนิสัยที่ ๘ : จากประสิทธิผลสู่ความยิ่งใหญ่. แปลโดย ดนัย  
จันทร์เจ้าฉาย. พิมพ์ครั้งที่ ๔. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ดีเอ็มจี, ๒๕๔๘.

### วิทยานิพนธ์

- จตุพร ร่วมใจ. "การศึกษาสภาพและการประยุกต์หลักพุทธธรรมของนักธุรกิจ : ศึกษา  
กรณีนักธุรกิจไทยพุทธในกรุงเทพมหานคร". วิทยานิพนธ์อักษรศาสตรมหาบัณฑิต.  
บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหิดล , ๒๕๔๔.

## เอกสารอื่น ๆ

สาขาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, วารสารบริหารธุรกิจคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ปีที่ ๑๐ ฉบับที่ ๓๙ ประจำเดือนกรกฎาคม-กันยายน ๒๕๓๙, เอกสารการสอนชุดวิชาเศรษฐศาสตร์ประยุกต์เพื่อการจัดการหน่วยที่ ๑-๗ และหน่วยที่ ๘-๑๕. นนทบุรี : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ๒๕๓๓.

## Books

- Douglas McGregor. The Human Side of Enterprise. New York : McGraw-Hill Book Company, 1960.
- Evans Joel R. and Barry Berman. Marketing. 7th ed. New Jersey : Prentice – Hall, Inc., 1997.
- Henry Assael. Marketing : Principle & Strategy. Chicago : The Dryden Press, 1990.
- Jerome E. and McChathy. Basic Marketing : Managerial Approach. Homewood, Illinois : Richard D. Irwin Inc., 1976.
- Philip Kotler. Marketing Management. The Millennium ed. New Jersey : Prentice Hall, Inc., 2000.
- Philip Kotler. Marketing Management : Analysis, Planning, Implementation and Control. 7<sup>th</sup>ed. Englewood Cliffs. New Jersey : Prentice-Hall, 1991.
- Ricky W. Griffin and Ronald J. Ebert, Business. 2<sup>nd</sup>ed. New Jersey : Prentice–Hall, 1991.
- Rue W. Leslie and Holland G. Phyllis. Strategic Management : Concepts and Experiences. Singapore : McGraw – Hill, 1986.
- William J. Stanton. Fundamentals of Marketing. New York : McGraw-Hill Book Company, 1981.
- William Zikmund and D'Amico. Marketing. New York : John Wiley and Sons, Inc., 1989.

## ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ นางสาวดารณี กริชชาญชัย

เกิด ๒๖ ธันวาคม ๒๕๙๖

ที่อยู่ ๙๓๗/๕ ถนนอรุณอมรินทร์ แขวงศิริราช เขตบางกอกน้อย  
กรุงเทพมหานคร ๑๐๗๐๐

วุฒิการศึกษา ศิลปศาสตรบัณฑิต (ศศ.บ. รัฐศาสตร์) มหาวิทยาลัย  
รามคำแหง พ.ศ. ๒๕๑๙

สถานที่ทำงาน HOP K. ๑๖ ศูนย์สรรพสินค้าอินทรา ถนนราชปรารภ ประตูน้ำ  
เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร ๑๐๔๐๐

