



รูปแบบการบริหารงานของผู้ประกอบการร้านเฟอร์นิเจอร์จังหวัดลพบุรี เชิงพุทธบูรณาการ*

THE MANAGEMENT OF FURNITURE BUSINESS ENTREPRENEURS IN LOPBURI PROVINCE BASED ON BUDDHIST INTEGRATION PRINCIPLES

ศุภสัณ หาญทวีวงศ์

Supasan Hantaveewongsa

มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

Mahachulalongkornrajavidyalaya University

E-mail: Supasan_ha@gmail.com

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาสภาพปัญหาและหลักการบริหารงานของผู้ประกอบการร้านเฟอร์นิเจอร์ในจังหวัดลพบุรี 2) เพื่อศึกษาหลักพุทธธรรมที่ส่งเสริมการบริหารงานร้านเฟอร์นิเจอร์ในจังหวัดลพบุรี และ 3) เพื่อนำเสนอรูปแบบการบริหารงานร้านเฟอร์นิเจอร์ในจังหวัดลพบุรีเชิงพุทธบูรณาการ รูปแบบการวิจัยเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ประกอบด้วย การวิจัยเชิงเอกสารและการวิจัยภาคสนาม เครื่องมือที่ใช้ ได้แก่ แบบสัมภาษณ์เชิงลึกแบบปลายเปิดและแบบสอบถามปลายเปิด กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญ 4 กลุ่ม รวม 25 รูป/คน ได้แก่ ผู้เชี่ยวชาญด้านพระพุทธศาสนา 5 รูป/คน ผู้ประกอบการร้านเฟอร์นิเจอร์ 5 คน ลูกค้า 5 คน และพนักงานร้านเฟอร์นิเจอร์ 10 คน การวิเคราะห์ข้อมูลใช้การวิเคราะห์เชิงเนื้อหาโดยจัดหมวดหมู่เข้ารหัส สังเคราะห์ และตีความตามบริบทจริง ควบคู่การเชื่อมโยงแนวคิด ทฤษฎี และเอกสารที่เกี่ยวข้อง

ผลการวิจัยพบว่า หลังสถานการณ์โควิด-19 แม้กิจกรรมทางสังคมกลับสู่ภาวะปกติ แต่เศรษฐกิจและกำลังซื้อยังฟื้นตัวไม่เต็มที่ พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไปสู่การซื้อผ่านช่องทางออนไลน์อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัวด้านการตลาดดิจิทัล การสร้างคอนเทนต์ และการใช้เทคโนโลยี เช่น AI ขณะเดียวกันพบปัญหาการแข่งขันด้านราคา ต้นทุนสูง สภาพคล่องลดลง รวมถึงความท้าทายด้านบุคลากร เช่น ความแตกต่างระหว่างวัย การฝึกทักษะเฉพาะ และการรักษาพนักงานให้คงอยู่

ด้านหลักพุทธธรรมที่เหมาะสมต่อการส่งเสริมการบริหารงาน พบว่า หลักอิทธิบาท 4 ช่วยขับเคลื่อนงานสู่ความสำเร็จ หลักพรหมวิหาร 4 ส่งเสริมความสุข ความสามัคคี และความเป็นธรรมในองค์กร และหลักปาปนิกรธรรมสนับสนุนการบริหารเชิงกลยุทธ์และความมั่นคงระยะยาว งานวิจัยได้นำเสนอโมเดล “MSF” เป็นรูปแบบการบริหารเชิงพุทธบูรณาการ ครอบคลุมมาตรฐานของผู้ประกอบการ (M) ส่วนสนับสนุน (S) และฝ่ายหน้าร้าน (F) เพื่อยกระดับคุณภาพการบริการ สร้างความพึงพอใจ ความเชื่อมั่น และการกลับมาใช้บริการซ้ำ อันนำไปสู่ความมั่นคงของธุรกิจทั้งในปัจจุบันและอนาคต

คำสำคัญ: รูปแบบการบริหารงาน; ผู้ประกอบการร้านเฟอร์นิเจอร์; เชิงพุทธบูรณาการ

ABSTRACT

This research had three objectives: 1) to study the conditions of problems and the management principles of furniture shop entrepreneurs in Lopburi Province; 2) to study Buddhist

* Received February 15, 2025; Revised October 14 2025; Accepted October 17, 2025



principles that promote the management of furniture shops in Lopburi Province; and 3) to present a Buddhist-integrated model of furniture shop management in Lopburi Province. The research design was qualitative research, consisting of documentary research and field research. The instruments used were an open-ended in-depth interview form and an open-ended questionnaire. The key informants comprised four groups, totaling 25 monks/persons: five monks/persons who were experts in Buddhism, five furniture shop entrepreneurs, five customers, and ten furniture shop employees. Data analysis employed content analysis through categorization, coding, synthesis, and interpretation within the real context, together with linking concepts, theories, and related documents.

The findings showed that after the COVID-19 situation, although social activities returned to normal, the economy and purchasing power had not fully recovered. Consumer behavior continuously shifted toward purchasing through online channels, resulting in entrepreneurs needing to adapt in digital marketing, content creation, and the use of technology such as AI. At the same time, problems were found regarding price competition, high costs, decreased liquidity, and challenges related to personnel, such as generational differences, training specific skills, and retaining employees.

Regarding Buddhist principles suitable for promoting management, it was found that the Four Bases of Success (**Iddhipāda** 4) helped drive work toward success; the Four Sublime States (**Brahmavihāra** 4) promoted happiness, unity, and fairness within the organization; and the **Pāpaṇika-dhamma** supported strategic management and long-term stability. The research presented the “MSF” model as a Buddhist-integrated management model, covering standards of the entrepreneur (M), the support section (S), and the front-of-shop section (F), in order to enhance service quality, build satisfaction, confidence, and repeat service use, leading to business stability both in the present and in the future.

Keywords: The Management; Furniture Business Entrepreneurs; Buddhist Integration Principles

บทนำ

ปัจจุบันธุรกิจภาคการบริการเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ให้กับประเทศไทยที่มีมูลค่ามหาศาล โดยเฉพาะการประกอบธุรกิจอาชีพตัวเอง (The Global Economy, 2024) เป็นที่ทราบโดยทั่วไปแล้วว่า ธุรกิจเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจและการพาณิชย์ที่มีเป้าหมายหลักการแสวงหาผลกำไรจากการจัดหาสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่า การประกอบอาชีพต่างๆ ล้วนมีความเกี่ยวเนื่องกับคำว่า “ธุรกิจ” แทบทั้งสิ้น ในการดำเนินธุรกิจใดๆ นั้นผู้ประกอบการหรือผู้บริหารธุรกิจควรศึกษาถึงกระบวนการทางธุรกิจทั้งระบบว่าการประกอบด้วยสิ่งใดนั้นมีความเกี่ยวเนื่องกันอย่างไรเพื่อให้การบริหารงานของกิจการมีความสอดคล้องและเป็นไปในทิศทางเดียวกันอันจะส่งผลให้กิจการนั้นประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่คาดหวังโดยเป้าหมายหลักของธุรกิจนั้นประกอบด้วยผลกำไร (Investopedia, 2025)

จากการศึกษาข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับการบริหารงานด้านธุรกิจเฟอร์นิเจอร์นั้นเป็นการประกอบสัมมาอาชีพประเภทหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขาย และจากการที่ผู้ศึกษาเป็นบุคคลหนึ่งที่ดำเนินธุรกิจทางด้าน



นี้ได้พบเห็นปัญหาจากการดำเนินงานมากมาย อาทิ เช่น การที่ผู้ประกอบการไม่สอดคล้องกับลูกค้าในแง่ของข้อมูลบ้างหรือเมื่อมีลูกค้ายินยอมให้บริษัทขายจากการดำเนินงานธุรกิจของร้านเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดลพบุรี ซึ่งมีปัญหาหลายด้าน ได้แก่ พนักงานมีการเปลี่ยนแปลงไปตามช่วงเวลา พนักงานบางส่วนเป็นคนรุ่นใหม่ มีความอดทนน้อย มีความคิดและวิธีปฏิบัติงานที่แตกต่างกันไป สินค้าในตลาดมีการแข่งขันสูง ส่งผลทำให้การบริการลูกค้ายังไม่ครอบคลุมทั่วถึงและเป็นที่ไว้วางใจ เป็นต้น ที่ผ่านมาผู้ประกอบการก็พยายามหาวิธีการสร้างวิถีคิดรูปแบบการปฏิบัติงานใหม่ๆ เพื่อให้ธุรกิจดำเนินกิจการไปได้อย่างมั่นคง (Dissanayake, 2019) การบริหารงานจะสำเร็จได้ต้องอาศัยหลักการหลายประการ การมีเครื่องมือในการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จโดยนำหลักธรรมทางพระพุทธศาสนาเป็นแนวทางในการปฏิบัติงาน ได้แก่ หลักธรรมอิทธิบาท 4 ซึ่งถ้าผู้ประกอบการปฏิบัติครบทั้ง 4 ข้อจะทำการดำเนินการทางธุรกิจประสบผลสำเร็จในทุกเรื่องที่ตั้งเป้าหมายไว้ได้โดยง่าย (ศุภสัณ หายทวิวงศา และ ดวงเพชร สมศรี, 2567) หลักธรรมพรหมวิหาร เป็นหลักธรรมที่ผู้ประกอบการใช้เป็นแนวทางปฏิบัติที่ทำให้ผู้ร่วมงานและผู้ใต้บังคับบัญชาเกิดความเคารพนับถือและเลื่อมใสในตัวผู้ประกอบการซึ่งเป็นเหมือนแรงจูงใจหรือแรงบันดาลใจให้เกิดการผลักดันเนื่องงาน ให้มีการทำงานเป็นทีมเวิร์คและไปถึงเป้าหมายหลักปาณิกธรรมเป็นหลักธรรมที่ใช้ปฏิบัติเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการวางแผนงาน การดำเนินการ เพื่อให้มีผลงานที่เป็นไปตามเป้าหมายในบางโอกาสผลการดำเนินการสูงกว่าเป้าหมายที่กำหนดไว้ ซึ่งในปัจจุบันมีการหันมาศึกษาหลักพุทธธรรมและนำมาประยุกต์ใช้ในการประกอบธุรกิจกันเป็นอันมากเพราะจะก่อให้เกิดความมั่นคงแก่ธุรกิจและอำนวยประโยชน์ให้กับสังคมอย่างยั่งยืน ซึ่งในโลกตะวันออกนั้นหากศึกษาในเชิงลึกเราจะพบว่า พ่อค้าหรือ เศรษฐีคือ นักธุรกิจที่มีบทบาทที่ทำให้เกิดความเจริญรุ่งเรืองแก่สังคมเป็นผู้สนใจหลักธรรมทางพระพุทธศาสนา ได้รับประโยชน์จากการนำหลักธรรมไปใช้ในชีวิตจริงในการประกอบธุรกิจของตนได้อย่างมีความสุขและยั่งยืนต่อไป (มานะ กาญจนแสนส่ง, 2556)

ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องอย่างยิ่งที่จะต้องมีความรู้ จริยธรรมในการประกอบอาชีพ ดังกล่าวและจะต้องมีการปรับปรุงการ ทำงานการให้บริการลูกค้าให้ทันกับยุคสมัยอยู่เสมอ แต่ในขณะเดียวกันก็นำหลักธรรมมาประยุกต์ใช้โดยผู้ประกอบการดังกล่าวดังกล่าวจะต้องตระหนักถึงความสำคัญในการนำพุทธจริยธรรมมาใช้ในการประกอบธุรกิจของตนเองอย่างเหมาะสม ทั้งในส่วนของผู้บริหารและพนักงานก็คือนอกจากนี้ควรจัดกิจกรรมที่คืนกำไรให้กับสังคม โดยการช่วยเหลือทั้งทางร่างกายและ จิตใจ อันส่งผลให้การดำเนินธุรกิจประเภทนี้มีความมั่นคงท่ามกลางกระแสการแข่งขันทางธุรกิจในปัจจุบันผู้วิจัยในฐานะเป็นผู้ประกอบการบริหารงานร้านเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดลพบุรี จึงเห็นความสำคัญในการนำของการนำหลักพุทธธรรมมาเป็นแนวทางในการพัฒนาผู้ประกอบการให้มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจเพิ่มมากขึ้น เพื่อที่จะศึกษาพุทธธรรมสำหรับผู้ประกอบธุรกิจ และแนวทางการนำหลักพุทธธรรมมาปฏิบัติสำหรับผู้ประกอบธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ซึ่งข้อมูลทางวิชาการในรูปแบบงานวิจัย ผู้วิจัยในฐานะเป็นผู้ประกอบการบริหารงานร้านเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดลพบุรี จึงเห็นความสำคัญในการนำของการนำหลักพุทธธรรมได้แก่ หลักอิทธิบาท ๔ หลักพรหมวิหาร ๔ หลักปาณิกธรรม มาเป็นแนวทางในการพัฒนาผู้ประกอบการให้มีศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจเพิ่มมากขึ้น จึงได้สนใจเรื่องรูปแบบการบริหารงานของผู้ประกอบการร้านเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดลพบุรีเชิงพุทธบูรณาการ คือ การบริหารให้ความสนใจในความรับผิดชอบต่อสังคมอีกทั้งยังเป็นแนวทางการนำหลักพุทธธรรมมาปฏิบัติสำหรับผู้ประกอบธุรกิจได้อย่างสอดคล้องและเหมาะสมกับสภาพสังคมไทยในปัจจุบันผู้วิจัยจึงได้ทำวิจัยเรื่องรูปแบบการบริหารงานของผู้ประกอบการร้านเฟอร์นิเจอร์เชิงพุทธบูรณาการ



วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพปัญหาและหลักการบริหารงานของผู้ประกอบการร้านเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดลพบุรี
2. เพื่อศึกษาหลักพุทธธรรมที่ส่งเสริมการบริหารร้านเฟอร์นิเจอร์จังหวัดลพบุรี
3. เพื่อเสนอรูปแบบการบริหารงานร้านเฟอร์นิเจอร์จังหวัดลพบุรีเชิงพุทธบูรณาการ

วิธีดำเนินการวิจัย

รูปแบบการวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ(Quanlitative Reserch) ประกอบด้วย การวิจัยเชิงเอกสาร (Documentary Research) การวิจัยภาคสนาม (Field Research) โดยมีขั้นตอนการวิจัย ดังนี้

การวิจัยเชิงเอกสาร (Documentary Research)

ทำการศึกษาและรวบรวมข้อมูล จากเอกสารและหลักฐานที่เกี่ยวข้อง หนังสือ รายงานการวิจัย รายงานการประชุม เอกสารแสดงความสัมพันธ์ที่แสดงให้เห็นถึงการพัฒนากลไกการขับเคลื่อนกิจการพระพุทธศาสนา ดังนี้

1. แนวคิด ทฤษฎี เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง การบริหารงาน และบริบทของการประกอบการธุรกิจต่างๆที่ส่งผลกระทบต่อการบริหารงานร้านเฟอร์นิเจอร์
2. รวบรวมองค์ความรู้เกี่ยวกับการประกอบการธุรกิจในการการบริหารงานในด้านต่างๆ
3. การสรุปผลการบริหารงานเกี่ยวกับการดำเนินงานให้ประสบความสำเร็จในการประกอบกิจการ โดยบูรณาการหลักพุทธธรรม

การวิจัยภาคสนาม (Field Research)

ดำเนินการโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) กับผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจ ผู้ปฏิบัติงานในกิจการ ผู้ทรงคุณวุฒิ และผู้เชี่ยวชาญด้านพระพุทธศาสนาหรือผู้ที่ทำงานทางวิชาการที่เกี่ยวข้อง โดยมีการออกแบบแนวคำถามและแบบสัมภาษณ์ให้ครอบคลุมประเด็นการดำเนินงาน แนวคิด ประสบการณ์ และมุมมองที่เกี่ยวข้องกับกิจการ จากนั้นนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาดำเนินการสรุป วิเคราะห์ และสังเคราะห์สาระสำคัญ เพื่อนำไปจัดทำเป็นรูปแบบและกลไกการขับเคลื่อนกิจการพระพุทธศาสนาให้มีความชัดเจน เป็นระบบ และสามารถอธิบายแนวทางการดำเนินงานได้อย่างเป็นรูปธรรม ทั้งในเชิงหลักการและแนวปฏิบัติ โดยกลุ่มเป้าหมาย ประกอบไปด้วย 4 กลุ่ม รวมทั้งหมด 25 รูป/คน มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- กลุ่มที่ 1 ผู้เชี่ยวชาญทางด้านพระพุทธศาสนา จำนวน 5 รูป/คน
- กลุ่มที่ 2 ผู้ประกอบการร้านเฟอร์นิเจอร์ในจังหวัดลพบุรี จำนวน 5 คน
- กลุ่มที่ 3 ลูกค้ารับเฟอร์นิเจอร์ในจังหวัดลพบุรี จำนวน 5 คน
- กลุ่มที่ 4 พนักงานร้านเฟอร์นิเจอร์ในจังหวัดลพบุรี จำนวน 10 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ แบบสัมภาษณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นตามแนวทางการสร้างและพัฒนาเครื่องมือวิจัยเชิงคุณภาพ เพื่อใช้เก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารงานของผู้ประกอบการธุรกิจให้สอดคล้องกับกรอบวัตถุประสงค์ของการวิจัย โดยมุ่งให้ทราบถึงทัศนะ แนวคิด และประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงาน ทั้งนี้ผู้วิจัยได้ดำเนินการพัฒนาเครื่องมืออย่างเป็นลำดับขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนการสร้างและพัฒนาเครื่องมือวิจัย



1. ศึกษาแนวคิดและเอกสารที่เกี่ยวข้อง ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับประเด็นที่ศึกษา แล้วกำหนดเป็นกรอบปัจจัยให้ครอบคลุมเนื้อหาและวัตถุประสงค์การวิจัย

2. สร้างแบบสัมภาษณ์เบื้องต้น สร้างแบบสัมภาษณ์ตามกรอบปัจจัยที่กำหนด เพื่อนำไปใช้สอบถามกลุ่มตัวอย่างหรือผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง จากนั้นนำไปปรึกษาอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อรับข้อเสนอแนะ

3. ปรับปรุงและตรวจสอบเครื่องมือ ปรับปรุงแบบสัมภาษณ์ตามข้อเสนอแนะ และนำเสนอผู้เชี่ยวชาญเพื่อตรวจสอบความเหมาะสม ความชัดเจน และความสอดคล้องของเนื้อหา ทั้งนี้ ผู้วิจัยได้นำแบบสัมภาษณ์เสนอต่อผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 3 ท่าน เพื่อตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา ความชัดเจนของถ้อยคำ และความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์การวิจัย จากนั้นนำข้อเสนอแนะมาปรับปรุงแก้ไขให้เหมาะสมก่อนนำไปใช้จริง เพื่อเสริมสร้างความน่าเชื่อถือและความเที่ยงตรงของเครื่องมือวิจัยเชิงคุณภาพ

4. แก้ไขให้สมบูรณ์ นำผลการตรวจสอบมาปรับแก้ไขเครื่องมือให้สมบูรณ์ โดยปรึกษาอาจารย์ที่ปรึกษาอีกครั้ง

5. ทดลองใช้และปรับปรุง นำแบบสัมภาษณ์ไปทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่างตามที่กำหนด แล้วนำผลที่ได้มาเรียบเรียง ปรับปรุงแก้ไข และหารือกับอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อนำไปใช้จริง

6. วิเคราะห์และสังเคราะห์ข้อมูล เมื่อนำเครื่องมือไปใช้เก็บข้อมูลจริงแล้ว จึงนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และสังเคราะห์เชิงคุณภาพ เพื่อสรุปผลการวิจัย

ประเภทเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วย 2 ประเภทหลัก ได้แก่

1. แบบสัมภาษณ์ (Interview Sheet) เป็นแบบสัมภาษณ์เชิงลึกอย่างมีโครงสร้าง (Structured In-depth Interview) ใช้เก็บข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ รวมทั้งใช้ประกอบการศึกษาจากเอกสาร ตำรา และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยมุ่งให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับข้อเท็จจริง ความคิดเห็น ปัญหา ข้อเสนอแนะ ความรู้สึก และเจตคติที่เกี่ยวข้องกับประเด็นการวิจัย

2. แบบสอบถามปลายเปิด (Open-ended Questionnaire) ใช้เปิดโอกาสให้คณะสงฆ์หรือผู้มีส่วนเกี่ยวข้องได้มีส่วนร่วมในการเสนอแนวคิด มีวัตถุประสงค์ คือ มุ่งรวบรวมข้อเสนอแนะ รูปแบบ และกลไกในการขับเคลื่อนกิจกรรมหรือกิจการที่เกี่ยวข้อง ช่วยส่งเสริมการมีส่วนร่วมและการสังเคราะห์แนวทางพัฒนาที่หลากหลายตามบริบทจริง

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเองตามแนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยมุ่งให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วน รอบด้าน และสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการวิจัย การเก็บรวบรวมข้อมูลแบ่งออกเป็น 2 ส่วนสำคัญ ได้แก่ ข้อมูลเอกสารและข้อมูลภาคสนาม

ส่วนที่หนึ่ง เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร (Documentary Data) ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าและรวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ โดยข้อมูลปฐมภูมิใช้ข้อมูลจากพระไตรปิฎก ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย พ.ศ. 2539 รวมถึงเอกสารทางพระพุทธศาสนาที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้เป็นฐานแนวคิด ด้านหลักพุทธธรรม ส่วนข้อมูลทุติยภูมิได้รวบรวมจากงานวิจัยคุณุณิพนธ์ วิทยานิพนธ์ หนังสือ ตำรา บทความทางวิชาการ รายงานการวิจัย เอกสารทางวิชาการ ตลอดจนสื่อสิ่งพิมพ์และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจ การประกอบการ และการประยุกต์ใช้หลักพุทธธรรมในการบริหารงาน ทั้งนี้เพื่อใช้เป็นกรอบแนวคิด ทฤษฎี และข้อมูลพื้นฐานในการวิเคราะห์และสังเคราะห์ผลการวิจัย

ส่วนที่สอง เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม (Field Data) โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบปลายเปิด (In-depth Interview) กับผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ผู้วิจัยได้ดำเนินการนัดหมายและเข้าพบผู้ให้ข้อมูลตาม



วัน เวลา และสถานที่ที่เหมาะสม พร้อมทั้งชี้แจงวัตถุประสงค์และรายละเอียดของการวิจัยก่อนเริ่มการสัมภาษณ์ เพื่อสร้างความเข้าใจและความร่วมมือในการให้ข้อมูล การสัมภาษณ์ใช้แนวคำถามกึ่งโครงสร้างที่เปิดโอกาสให้ผู้ให้ข้อมูลสามารถแสดงความคิดเห็น อธิบายประสบการณ์ และสะท้อนมุมมองได้อย่างอิสระ รวมทั้งสามารถซักถามเพิ่มเติมในประเด็นเชิงลึกเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครอบคลุมและสอดคล้องกับสภาพความเป็นจริง

ในการกำหนดขอบเขตข้อมูล ผู้วิจัยได้วิเคราะห์จากวัตถุประสงค์และประเด็นปัญหาการวิจัย เพื่อกำหนดตัวชี้วัดและกรอบแนวคำถามที่ชัดเจน พร้อมทั้งกำหนดแหล่งข้อมูลสำคัญจำนวน 4 กลุ่ม รวมทั้งสิ้น 25 รูป/คน ได้แก่ ผู้ประกอบการร้านเฟอร์นิเจอร์จำนวน 5 คน พนักงานหรือผู้ปฏิบัติงานจำนวน 10 คน ผู้เชี่ยวชาญด้านพระพุทธศาสนาจำนวน 5 รูป/คน และลูกค้าหรือผู้มาใช้บริการจำนวน 5 คน จากนั้นผู้วิจัยได้นำเครื่องมือวิจัยไปใช้ในการสัมภาษณ์เชิงลึก เก็บบันทึกข้อมูลทั้งในรูปแบบการจดบันทึกและการบันทึกเสียง แล้วนำข้อมูลที่ได้ออกมาอย่างละเอียด ก่อนนำไปดำเนินการสังเคราะห์ วิเคราะห์ และตีความเชิงคุณภาพ เพื่อนำไปใช้ในการสรุปผลและสร้างองค์ความรู้ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยต่อไป

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้ทั้งการวิจัยเอกสาร (Documentary Research) และการวิจัยภาคสนาม (Field Research) ผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลอย่างเป็นระบบตามกระบวนการวิจัยเชิงคุณภาพ มุ่งเน้นการตีความหมายข้อมูลจากบริบทจริงของพื้นที่ศึกษา ควบคู่กับการใช้กรอบแนวคิด ทฤษฎี และเอกสารที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ได้ข้อค้นพบที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการวิจัย โดยการวิเคราะห์ข้อมูลดำเนินการควบคู่ไปกับการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยผู้วิจัยเป็นผู้ดำเนินการด้วยตนเองทั้งหมด ตั้งแต่การรวบรวม การจัดระบบ การจำแนก การสังเคราะห์ และการตีความข้อมูล เพื่อให้สะท้อนข้อเท็จจริงตามสภาพการณ์จริงมากที่สุด

1. การวิเคราะห์ข้อมูลจากเอกสาร (Documentary Analysis)

ผู้วิจัยศึกษาค้นคว้าและรวบรวมข้อมูลจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ หนังสือ ตำรา งานวิจัย วิทยานิพนธ์ บทความทางวิชาการ รายงานการประชุม และเอกสารทางพระพุทธศาสนา โดยเฉพาะพระไตรปิฎกและเอกสารเชิงพุทธบูรณาการ จากนั้นดำเนินการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) เพื่อสังเคราะห์แนวคิด ทฤษฎี และองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับ หลักการบริหารงานธุรกิจ, การบริหารองค์กรค้าปลีก, แนวคิดการประกอบการ และหลักพุทธธรรมที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงาน ซึ่งผลการวิเคราะห์เอกสารถูกนำมาใช้เป็นกรอบแนวคิดในการกำหนดประเด็นคำถามสัมภาษณ์ และใช้ประกอบการตีความข้อมูลภาคสนาม

2. การวิเคราะห์ข้อมูลภาคสนาม (Field Data Analysis)

ข้อมูลภาคสนามได้มาจากการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 4 กลุ่ม รวมทั้งสิ้น 25 รูป/คน ได้แก่ ผู้เชี่ยวชาญด้านพระพุทธศาสนา ผู้ประกอบการ พนักงาน และลูกค้า โดยผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลควบคู่ไปกับกระบวนการเก็บรวบรวมข้อมูลอย่างเป็นระบบ เริ่มจากการถอดเทปคำสัมภาษณ์ทั้งหมด เป็นลายลักษณ์อักษร พร้อมตรวจสอบความถูกต้องและความครบถ้วนของเนื้อหา จากนั้นจัดเก็บข้อมูลในรูปแบบเอกสารและไฟล์คอมพิวเตอร์อย่างเป็นหมวดหมู่เพื่อสะดวกต่อการสืบค้นและตรวจสอบ ต่อมาผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้ออกมาจำแนกและจัดหมวดหมู่ตามประเด็นสำคัญ โดยยึดตามวัตถุประสงค์การวิจัย กรอบแนวคิดการวิจัย และประเด็นคำถามสัมภาษณ์ เพื่อให้เห็นสาระสำคัญ รูปแบบ และความสัมพันธ์ของข้อมูลอย่างชัดเจน พร้อมทั้งกำหนดคำหลักหรือรหัสข้อมูลเพื่อแทนความหมายของเนื้อหาที่สำคัญ อันช่วยให้สามารถเปรียบเทียบข้อมูลระหว่างผู้ให้ข้อมูลแต่ละกลุ่ม และค้นหารูปแบบหรือประเด็นร่วมได้อย่างเป็นระบบ หลังจากนั้นจึงนำข้อมูลที่ผ่านการจัดหมวดหมู่และเข้ารหัสแล้วมาดำเนินการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา เพื่อ



สังเคราะห์ประเด็นหลัก รูปแบบ และความเชื่อมโยงของข้อมูล พร้อมเชื่อมโยงกับแนวคิด ทฤษฎี และเอกสารที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนตีความหมายตามบริบทจริงของพื้นที่ศึกษา และบูรณาการเข้ากับหลักพุทธธรรมและแนวคิดทางการบริหาร เพื่อนำไปสู่การสรุปข้อค้นพบ การเสนอรูปแบบการดำเนินงาน และการสร้างองค์ความรู้ใหม่ที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการวิจัยอย่างเป็นรูปธรรม

ผลการวิจัย

ผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อศึกษาปัญหาและหลักการบริหารงานของผู้ประกอบการร้านเฟอร์นิเจอร์ ในจังหวัดลพบุรี ผลการวิจัยพบว่า

ที่สภาพเศรษฐกิจของประเทศไทยและทั่วโลกได้ผ่านปัญหาโรคระบาด โควิด-19 เมื่อเหตุการณ์โรคระบาดได้ผ่านพ้นมาแล้ว ผู้ประกอบการร้านเฟอร์นิเจอร์มีความเข้าใจว่าสภาพน่าจะเริ่มฟื้นตัว เพราะผู้คนออกจากบ้านได้โดยไม่หวั่นกลัวกับโรคระบาด แต่สภาพเศรษฐกิจโดยรวมยังไม่กระเตื้องขึ้นเท่าที่ควร กำลังซื้อของลูกค้าไม่ได้เพิ่มขึ้นมากอย่างที่คาดการณ์ ลูกค้าส่วนใหญ่เริ่มประหยัดและใช้จ่ายอย่างระมัดระวัง ที่สำคัญคือกำลังซื้อหลักไปอยู่ที่ระบบออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นระบบ Line, Facebook, TikTok ซึ่งขยายตัวอย่างต่อเนื่องจากช่วง โควิด-19 จนถึง ณ ปัจจุบัน ทำให้ผู้ประกอบการบางแห่งต้องพยายามปรับตัวกับการวิเคราะห์และสร้างคอนเทนต์เพื่อการขายในโซเชียลมีเดียซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่าส่วนใหญ่ยังไม่ประสบความสำเร็จกับโซเชียลมีเดีย เท่าที่ควร ซึ่งผู้ประกอบการต้องพัฒนาความรู้ และทักษะตลอดศึกษาเข้าถึงแพลตฟอร์มออนไลน์ตลอดเวลา เนื่องจากรูปแบบที่ได้รับความนิยมจะมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นอย่างรวดเร็ว เน้นการใช้ AI ในการทำคอนเทนต์, เสียง, ภาพประกอบการโฆษณา ผู้ประกอบการควรหาโอกาสในการเรียนรู้และฝึกอบรมให้พนักงานเชี่ยวชาญเทคนิคการพัฒนางานด้านออนไลน์ ไม่เข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้อย่างชัดเจน ตลอดจน ณ ปัจจุบัน พนักงานใหม่หรือคนรุ่นใหม่มีทักษะการทำงานหรือวิธีคิดที่ไม่เหมือนกับคนรุ่นก่อนค่อนข้างมาก ฉะนั้นการสอนงาน, การอบรม, การดูแลพนักงาน เป็นเรื่องที่ต้องเป็นอีกหนึ่งเรื่อง ที่จะลดการลาออก ซึ่งถือว่าสูญเสียบุคลากรในการสร้างขึ้นมาทำงานอย่างชัดเจน ทักษะบางอย่างต้องใช้เวลาฝึกฝน เช่น การประกอบสินค้า เช่น ชุดห้องนอน ชุดโคม ชุดครัว และดูแลอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ได้ผลงานที่เป็นมาตรฐานแข่งขันกับคู่แข่งได้ ปัญหาใหญ่อีกประเด็นหนึ่งได้แก่ การที่ผู้ประกอบการลดราคาสินค้าแข่งขัน เพื่อให้ได้ยอดขายสินค้าได้ ทำให้ร้านเฟอร์นิเจอร์มีกำไรที่ลดลงและสมควรทำให้สัดส่วนของค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น ทำให้บางร้านขาดสภาพคล่องในเรื่องการเงิน ส่งผลกระทบต่อการสั่งซื้อสินค้าใหม่เพื่อทดแทนสินค้าที่ขาดไปแล้ว มีโอกาสลดลง ทำให้ตัวโชว์สินค้าภายในร้านมีสินค้าใหม่ลดลงไม่ดึงดูดความสนใจให้กับลูกค้าเท่าที่ควร

ประเด็นปัญหาข้อสุดท้าย คือ การจัดรูปแบบการทำงานของร้านเฟอร์นิเจอร์ ในจังหวัดลพบุรี จะมีความใกล้เคียงกัน ฝ่ายขาย ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ฝ่ายประกอบสินค้าและจัดส่งสินค้า ฝ่ายดูแลคลังสินค้า ฝ่ายบัญชีการเงิน และฝ่ายแม่บ้าน บางร้านพนักงานที่มีประสบการณ์กลุ่มงานในทุกส่วนงาน ซึ่งเท่าที่ได้ข้อมูลจากการสอบถามเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายลงในช่วงที่ยอดขายยังไม่ดีขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบกับระบบงานต่อไปในอนาคต เนื่องจากงานทุกฝ่ายต้องมีรายละเอียดที่ชัดเจนที่มีการวางแผนการทำงานและเป้าหมายเชิงผลกระทบกับผลงานที่ได้ในอนาคต

ผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อศึกษาหลักพุทธธรรมที่ใช้ส่งเสริมการบริหารงานร้านเฟอร์นิเจอร์ ในจังหวัดลพบุรี ผลการวิจัยพบว่า

หลักพุทธธรรมที่เหมาะสมและสามารถนำมาใช้ในการส่งเสริมการบริหารร้านเฟอร์นิเจอร์ ในจังหวัดลพบุรี ต้องเป็นหลักธรรมที่สามารถแก้ปัญหาทางเฉพาะหน้าและปัญหาในระยะยาวได้เป็นอย่างดีและเป็นไปแบบถาวร และต้องครบทุกขั้นตอนในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้ประสบความสำเร็จ เนื่องมาเป็นไปตาม



เป้าหมาย โดยมีปัจจัยที่ทำให้การทำงานร่วมกันอย่างมีความสุข เหมือนเป็นครอบครัวเดียวกัน ผู้วิจัยได้วางแนวทางไว้ 3 หลักธรรม ที่คิดว่าครอบคลุมการบริหารของผู้ประกอบการที่มีประสิทธิภาพ ได้แก่

หลักอิทธิบาท 4 เป็นหลักธรรมหรือแนวทาง ที่ทำให้ธุรกิจเฟอ์นิจเอร์ประสบความสำเร็จได้ ผู้ประกอบการควรมีการวางแผนงานและกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจน และถ่ายทอดหรือสื่อสารให้กับพนักงานที่ต้องชัดเจนตลอด คอยควบคุมดูแลให้ผลลัพธ์ของเนื้องานเดินอยู่ในขอบเขตของเป้าหมาย ผู้ประกอบการต้องมีเทคนิคการถ่ายทอดให้พนักงานทุกส่วนมีความความพอใจในเนื้องานที่แต่ละคนดำเนินการอยู่ มีจุดมุ่งหมายฝากเพียรให้งานที่ดำเนินการอยู่ความสำเร็จตามเป้าหมาย และมีความตั้งใจจะจดจ่อกับการทำงาน เพื่อให้สัมฤทธิ์ผลโดยไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคของงานที่ต้องเผชิญ และการตรวจสอบงานที่รองรับการแก้ไขปัญหาหรืออุปสรรคที่เกิดขึ้น เพื่อให้ได้งานที่เป็นไปตามเป้าหมายหรือสูงกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้

หลักพรหมวิหาร 4 เป็นหลักธรรมที่ผู้ประกอบการต้องสร้างความประทับใจ และเกิดความศรัทธา และเชื่อมั่นในตัวผู้ประกอบการ ด้วยการทำงานร่วมกันอย่างมีความสุข มีความรักความเมตตาต่อกัน ไม่แบ่งแยกพนักงานเก่าหรือพนักงานใหม่ เอาใจใส่ดูแลซึ่งกันและกันอย่างทั่วถึง หากทำงานต้องเผชิญกับปัญหาหรืออุปสรรค ผู้ประกอบการต้องมีความกรุณาในการเข้าช่วยแก้ไขปัญหาให้พนักงานได้อย่างถูกต้องและชัดเจน เมื่อพนักงานประสบความสำเร็จในหน้าที่การงาน ผู้ประกอบการร่วมแสดงความยินดีและสนับสนุนในทุกวิถีทาง ไม่ว่าจะเป็นการฝึกฝนหรือการสอนงาน และการวางตัวเป็นกลางของผู้ประกอบการไม่แบ่งแยกพนักงานเก่าหรือพนักงานใหม่ ก่อให้เกิดความยุติธรรมในการบริหารงาน การนำหลักธรรมที่มาประยุกต์ใช้ภายในร้าน จะทำให้เกิดการร่วมมือร่วมใจกันทำงานอย่างมีความสุขและมีประสิทธิภาพ เป็นพลังที่ก่อให้เกิดการทำงานเป็นทีมเวิร์ค เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของทางร้านได้อย่างชัดเจน และก่อให้เกิดความรักความสามัคคีภายในองค์กรได้เป็นอย่างดี

หลักปาปณิกธรรม เป็นหลักฐานที่นำมาประยุกต์เพื่อสร้างความมั่นคงให้กับธุรกิจร้านเฟอ์นิจเอร์ ทั้งในปัจจุบันและอนาคต วัตถุประสงค์หลักของร้านเฟอ์นิจเอร์ คือการสร้างกำไรให้ได้ แต่เป็นการสร้างกำไรที่ทำให้ลูกค้านึกถึงเราเสมอเมื่อต้องการใช้เฟอ์นิจเอร์ เพราะว่าตัวผู้ประกอบการต้องขายสินค้าที่สร้างสรรค์สำหรับสินค้าที่ขายและการหาสินค้าสำหรับรูปแบบที่มีประโยชน์ใช้สอยในอนาคต สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้ารุ่นต่อรุ่น เพราะว่าลูกค้าที่มีแนวโน้มความคิดเปลี่ยนแปลงไปตามความทันสมัยของการใช้ชีวิต สื่อที่มีผลกระทบต่อการรูปแบบการซื้อ การเป็นผู้เชี่ยวชาญในภาคปฏิบัติในทุกเรื่องของเนื้องานที่ทำ ทำให้ลูกค้าเห็นในมุมมอง ถ้าเป็นผู้เชี่ยวชาญในเรื่องเฟอ์นิจเอร์ และการวางตัวที่เป็นที่น่าเชื่อถือยอมรับในแหล่งเงินทุน และลงทุนกับสินค้าและเทคโนโลยีการบริหารให้เท่าทันกับสถานการณ์ เพื่อการสร้างผลกำไรสูงสุดเท่าที่ดำเนินการได้

ผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 เพื่อเสนอรูปแบบการบริหารงานร้านเฟอ์นิจเอร์ ในจังหวัดลพบุรี ผลการวิจัยพบว่า

ธุรกิจเฟอ์นิจเอร์เป็นหนึ่งในธุรกิจค้าปลีก ซึ่งเป็นธุรกิจอาศัยแรงงานในการขับเคลื่อนธุรกิจ และเน้นการขายผ่านหน้าร้าน แต่ในปัจจุบันหลังจากผ่านโรคระบาด โควิด-19 ช่องทางการขายผ่านระบบออนไลน์เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วและอย่างต่อเนื่อง จนเห็นภาพชัดเจนของการขายผ่านหน้าร้านมีผลกระทบค่อนข้างมาก และลดลงอย่างเห็นได้ชัด ต่อจนการแข่งขันของคู่แข่งที่เป็นร้านค้าด้วยกัน และถ้าขนาดใหญ่ เช่น Home pro, ไทวัสดุ, โรบินสัน ซึ่งการนำหลักธรรมทั้ง 3 หลักธรรม ที่ผู้วิจัยลองวางแนวทางไว้ และได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก ได้แก่ หลักอิทธิบาท 4 หลักพรหมวิหาร 4 หลักปาปณิกธรรม มาประยุกต์ใช้กับธุรกิจเฟอ์นิจเอร์เป็นเรื่องสำคัญและจำเป็นสอดคล้องกับโลกธุรกิจในปัจจุบัน ที่ปัจจัยที่เกี่ยวข้องหลายอย่างเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วโดยเฉพาะปัจจัยทางด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการทำงานในระบบโซเซียลมีเดีย



ซึ่งเป้าหมายของธุรกิจคือการสร้างกำไรทั้งในปัจจุบันและในระยะระยะยาว หลักธรรมที่นำมาใช้ต้องทำให้คนในองค์กรหรือภายในร้านมีวิถีคิด มีสติ และสมาธิแน่วแน่ในการปฏิบัติงาน และส่งผลทำให้เกิดรูปแบบที่เป็นการทำงานแบบมีความสุข มีทีมเวิร์คที่ดี และพร้อมเพรียงกันเป็นอย่างดี

หลังจากการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกโดยภาพรวม ผู้วิจัยจึงได้นำเสนอรูปแบบการบริหารงานร้านเฟอร์นิเจอร์ ในจังหวัดลพบุรี เชิงบูรณาการ โดยผู้วิจัยนำเสนอรูปแบบของโมเดล “MSF” เป็นรูปแบบหรือแนวทางการดำเนินงาน 3 แนวทาง ได้แก่ 1. ผู้ประกอบการ 2. ส่วนสนับสนุน 3. ส่วนหน้าร้าน ซึ่งอธิบายโดยภาพรวม ดังนี้

1. ผู้ประกอบการ ตั้งเป็นผู้ที่มีการวางแผนงาน มีเป้าหมายที่ชัดเจน การสื่อสารและถ่ายทอดให้พนักงานได้อย่างชัดเจนและตรงประเด็น ต้องเป็นผู้มีแนวคิดทันยุคทันเหตุการณ์ และมีวิสัยทัศน์การมองการไกล ศึกษาแบบเทคโนโลยีใหม่ ๆ ตามวัฏจักรของสังคม และปรับเปลี่ยนมาใช้ได้อย่างลงตัว รวมถึงการมีความรักมุ่งหมายในงาน และการบริหารกับพนักงานด้วยความมีคุณธรรมเป็นที่ตั้ง มีการสร้างผลงานที่ปราณีตในงานที่ดำเนินการ

2. ส่วนสนับสนุน เป็นฝ่ายสนับสนุนการทำงานของฝ่ายหน้าร้าน สิ่งสำคัญคือ การประสานงานกันอย่างมีประสิทธิภาพกับฝ่ายหน้าร้าน เพื่อสร้างความประทับใจและการกลับมาใช้บริการใหม่ของลูกค้า พนักงานฝ่ายสนับสนุนทุกคนต้องมีความมุ่งมั่น ตั้งใจ และแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างชาญฉลาด พร้อมทบทวนแก้ไขต่อไปให้ดียิ่งขึ้น โดยมีความเมตตาและเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ซึ่งกันและกัน ให้ความเคารพซึ่งกันและกัน สร้างทีมเวิร์คที่เข้มแข็งในทุกมิติ

3. ฝ่ายหน้าร้าน เป็นฝ่ายที่มีความสำคัญกับธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ เพราะเป็นการบริการที่สามารถวัดเป็นรูปธรรมได้ว่า สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าในทุกระดับ และมีทักษะการแก้ไขปัญหาเฉพาะที่ดี และติดตามงานอย่างต่อเนื่องเพื่อการขาย พนักงานฝ่ายหน้าร้านต้องดำเนินงานด้วยความมุ่งมั่นตั้งใจ และปฏิบัติกับเพื่อนพนักงานและลูกค้าด้วยความมุ่งมั่นในเรื่องที่ตั้งใจทำให้ดีที่สุด เพื่อบรรลุเป้าหมายของธุรกิจ คือการสร้างผลกำไรได้ทั้งในปัจจุบันและระยะยาว และการร่วมกันดำเนินงานอย่างมีความสุขเหมือนกับคนในครอบครัวเดียวกัน

อภิปรายผลการวิจัย

สภาพปัญหาและหลักการบริหารงานของผู้ประกอบการร้านเฟอร์นิเจอร์ ในจังหวัดลพบุรี ผู้วิจัยพบว่าหลังช่วง โควิด-19 ผู้ประกอบการมีการบริหารงานที่แตกต่างไปจากเดิม เช่น การแข่งขันที่รุนแรงขึ้นของร้านค้าด้วยกันและกลับห้างสรรพสินค้าใหญ่ในจังหวัด ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่า เรื่องการเปลี่ยนแปลงการขายจากหน้าร้านไปสู่ระบบออนไลน์เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง โดยเฉพาะผ่านโซเชียล มีเดีย เช่น Line, Facebook, TikTok และมีการพัฒนาการทำคอนเทนต์โฆษณาผ่าน AI ซึ่งรูปแบบการจัดการภายในร้านยังแบ่งเป็น ฝ่ายขาย ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ฝ่ายประกอบสินค้าและจัดส่ง ฝ่ายคลังสินค้าหรือฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายบัญชีการเงิน และฝ่ายแม่บ้าน ซึ่งต้องอาศัยผู้ประกอบการที่ดำเนินการแก้ไขปัญหาและบริหารงานโดยการลงรายละเอียดในเนื้องานและเสนอแนะแนวทางเพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กร ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของพระนันท์ศักดิ์ ธมมานนโท และคณะ (2566) เรื่องการจัดการความรู้เชิงพุทธบูรณาการในโรงเรียนศิรัศรัย จังหวัดตราด ด้านการบริหารจัดการ พบว่าแนวทางสำหรับบริหารจัดการไปสู่ความสำเร็จนั้น ในทางพระพุทธศาสนาได้กล่าวถึงหลักที่นำไปสู่ความสำเร็จไว้ คือ อิทธิบาทธรรม ได้แก่ 1) ฉันทะ คือ การมีใจรักในสิ่งทำใจที่รักอันเกิดจากความศรัทธาและเชื่อมั่นต่อสิ่งที่ทำจึงจะเกิดผลจริงตามควร 2) วิริยะ คือ ความมุ่งมั่นทุ่มเท เป็นความมุ่งมั่นทุ่มเททั้งกายและใจ ที่จะเรียนรู้และทำให้เข้าถึงแก่นแท้ของสิ่งนั้นเรื่องนั้น 3) จิตตะ คือ



ใจที่จดจ่อและรับผิดชอบ เมื่อมีใจที่จดจ่อแล้วก็จะเกิดความรอบคอบตาม ไม่ว่าจะเป็นการเรียนหรือการทำงานก็ตาม ทุกอย่างก็จะดีขึ้นไปเอง 4) วิมังสา คือ การทบทวน ในสิ่งที่ได้คิดได้ทำมาอันเกิดจากการมีใจรัก (ฉันทะ) แล้วทำด้วยความมุ่งมั่น (วิริยะ) อย่างใจจดใจจ่อ และรับผิดชอบ (จิตตะ) โดยใช้วิจารณญาณอย่างรอบรู้และรอบคอบ จึงนำไปสู่การทบทวนตัวเอง และทบทวนองค์กรหรือทบทวนขบวนการ ทบทวนในสิ่งที่ได้คิดสิ่งได้ทำผ่านมามาว่าเกิดผลดีผลเสียอย่างไร เพื่อปรับปรุงปรับแก้ให้ดีขึ้น

ศึกษาหลักพุทธธรรม ที่ใช้ส่งเสริมการบริหารร้านเฟอร์นิเจอร์ในจังหวัดลพบุรี ผู้วิจัยได้วางแนวทางหลักธรรมที่ครอบคลุมการบริหารงานไว้ 3 หลักธรรม ได้แก่ หลักพรหมวิหาร 4 พบว่าเป็นหลักธรรมที่นำมาใช้ในธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ ให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ ได้แก่ กำไรในปัจจุบันและในระยะยาว ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะว่าหลักพรหมวิหาร 4 หลักธรรมของผู้ประกอบการที่ใช้ครอบครองใจของพนักงานในทุกระดับ ให้มีการทำงานด้วยความมุ่งมั่นและมีความสุขในการทำงาน เหมือนแบบคนในครอบครัวเดียวกัน ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของอนัญญา นิตยโชติ (2566) เรื่อง การเสริมสร้างแรงจูงใจในการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทไทยนิตโชอิ จำกัด เชิงพุทธบูรณาการ ผู้วิจัยสามารถสรุปประเด็นสำคัญได้ว่า พรหมวิหาร 4 เป็นหลักธรรมหนึ่งของพุทธศาสนาที่สอนให้มนุษย์ทุกคนมีเมตตาต่อกัน มีความกรุณาสงสารในบุคคลที่ด้อยกว่า มีเมตตาต่อกันมีความยินดีปรีดาต่อผู้ที่ได้รับสิ่งดี ๆ และมีอุเบกขาในบางครั้งอาจมีเรื่องที่ไม่เป็นไปตามที่ปรารถนาก็ต้องมีอุเบกขาให้ได้ การประพฤติปฏิบัติหรือควบคุมกำกับทางจิตใจของมนุษย์ให้อยู่กับสังคมในโลกปัจจุบันโดยการแสดงออกในด้านความรัก ความปรารถนาให้ทุกคนมีความสุขและให้มีจิตใจสงสาร คิดช่วยเหลือทุกคน รวมทั้งสัตว์ทั้งหลายให้พ้นทุกข์รวมถึงด้านจิตใจพลอยยินดีกับคนที่เขาได้ดีมีสุขประกอบด้วยอาการที่แสดงออกด้วยความเที่ยงตรง เที่ยงธรรมไม่ลำเอียงด้วยรักและชัง ใครทำดีได้ดี ทำชั่วได้ชั่ว ผู้ใดมีพรหมวิหาร 4 ผู้นั้นย่อมมีจิตใจสมบูรณ์ทั้งร่างกาย จิตใจ ของตนเองและผู้อื่น สำหรับการนำหลักพรหมวิหาร 4 มาเพื่อเสริมสร้างแรงจูงใจในการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทไทยนิตโชอิ จำกัด นั้นสามารถนำมาประยุกต์ใช้ ผู้ปฏิบัติงานได้อย่างมีความสุขและเป็นการสร้างขวัญกำลังใจ ซึ่งจะเสริมสร้างประสิทธิภาพการทำงานให้ดียิ่งขึ้น ก่อให้เกิดศรัทธาแก่เพื่อนร่วมงาน ตลอดจนจนถึงการบริหารงานในองค์กรด้วยความเป็นธรรมวางระบบ และวิธีการให้คุณให้โทษให้รางวัลด้วยความเป็นธรรม

หลักปาปนิกรรม สำหรับการวางแผนงานและปฏิบัติงานแบบมองการณ์ไกล เช่นการปรับองค์กรรองรับปฏิบัติงานการขายสินค้าแบบออนไลน์และการเตรียมพร้อมสำหรับเทคโนโลยีใหม่ใหม่ เช่น การนำระบบทำงานแบบ AI มาใช้ทำ content สร้างแสง เสียง คำบรรยาย สร้างสิ่งเร้าในการขายสินค้า กระตุ้นความต้องการซื้อสินค้าของลูกค้า

รูปแบบการบริหารงานเฟอร์นิเจอร์ ในจังหวัดลพบุรี เชิงบูรณาการ ในส่วนวัตถุประสงค์ที่ 3 เพื่อนำเสนอรูปแบบการบริหารงานร้านเฟอร์นิเจอร์ ในจังหวัดลพบุรี เชิงพุทธบูรณาการ ในส่วนตัวของผู้ประกอบการหรือผู้บริหาร การใช้หลักธรรมทั้ง 3 หลักธรรม ได้แก่ หลักอิทธิบาท 4 เพื่อให้ธุรกิจที่ดำเนินการโดยประสบความสำเร็จ หลักพรหมวิหาร 4 ใช้เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดี สร้างความเป็นเอกภาพในระบบงานหลักปาปนิกรรม พบว่าเป็นหลักธรรมที่ผู้ประกอบการควรจะต้องมี เพื่อจะทำให้ธุรกิจอยู่ได้อย่างถาวรและมั่นคงต่อไป ทั้งในปัจจุบันและอนาคต ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะว่า เป็นหลักธรรมที่ประกอบด้วยการมองการณ์ไกล การมีความรู้จริงในรายละเอียดของเนื้อหา และการเป็นผู้ที่ได้รับการยอมรับจากบุคคลในทุกๆฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า พนักงาน ฝ่ายสนับสนุนเรื่องเงินทุนในการประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ วรพินธ์ กุศลสมบูรณ์ (2566) เรื่อง รูปแบบการสร้างคามเข้มแข็งในการบริหารการจัดการธุรกิจโรงแรม เชิงพุทธบูรณาการ การประยุกต์ใช้หลักปาปนิกรรม 1. จักขุมา ผู้บริหารจะต้องมีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล รู้สถานการณ์เศรษฐกิจ รู้เขา รู้เราตัวอย่างเช่น ในสถานการณ์ปกติ ผู้บริหารจะต้องมีวิสัยทัศน์ว่าควรจะลงทุนที่ใด อย่างไร หรือชะลอ



การลงทุนใน กรณีโรคระบาดโควิด-19 ซึ่งมีผลกระทบต่อรายรับของโรงแรม ผู้บริหารจะต้องตัดสินใจว่าควรจะดำเนินกิจการต่อ เปลี่ยนรูปแบบการบริการจากโรงแรมมาเป็น hospitel เป็นแบบรายเดือน ลดราคา ห้องพัก เป็น wellness center เป็น retreat หรือปิดกิจการชั่วคราว เมื่อความต้องการของตลาด เปลี่ยนไป ผู้บริหาร จำเป็นต้องเปลี่ยนกลยุทธ์ เพื่อให้ลูกค้าจะมาใช้บริการ คอยติดตามข่าวสารจาก ทางราชการเช่น การเยียวยา ช่วยเหลือธุรกิจโรงแรม มีสายตาศึกษาในการวิเคราะห์อนาคตจะทำให้ ผู้บริหารมีโอกาสประสบความสำเร็จ สามารถแข่งขันอยู่รอดในธุรกิจได้ 2. วิธวิธี ในการบริหารจัดการธุรกิจโรงแรม ผู้บริหารจำเป็นต้องมีความรู้ ทางด้านการโรงแรม แต่ธุรกิจโรงแรมเป็นธุรกิจที่ต้องใช้บุคลากรหลายฝ่าย ผู้บริหารจะต้องจัดหาบุคลากรที่มีความสามารถ ให้ตรงกับสายงาน (right person for the right job) มีการอบรมพนักงาน ให้ค่าตอบแทนตามสมควรให้ พนักงานมีแรงจูงใจในการทำงาน ลดอัตราการเข้าออกของพนักงาน 3. นิสัยสัมปັນโน มีแหล่งเงินทุน ไม่ลงทุนในสิ่งที่มีความเสี่ยงมากเกินไป มีความสามารถในการนำองค์กรให้เดินไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ มีความสามารถด้านมนุษยสัมพันธ์กับบุคคลที่เกี่ยวข้อง รวมถึงผู้ให้บริการ สามารถสร้างความสามัคคีระหว่างผู้ได้บังคับบัญชา เพื่อความพร้อมที่จะปฏิบัติตามคำสั่งด้วยความเต็มใจ ให้แขกผู้มาใช้บริการประทับใจ บอกต่อ และกลับมาใช้บริการอีก ผู้บริหารควรมีหลัก 3 ข้อนี้ภายใน และหากสามารถถือหรือหลอมรวมกันได้ ก็จะเป็นภูมิคุ้มกันที่มีประสิทธิภาพในการสร้างความเข้มแข็งการบริหารจัดการธุรกิจโรงแรม ทำให้กิจการประสบความสำเร็จหรือผ่านพ้นวิกฤติ

องค์ความรู้วิจัย

ผู้วิจัยได้ศึกษาเรื่องรูปแบบการบริหารงานร้านเฟอร์นิเจอร์ในจังหวัดลพบุรีเชิงพุทธบูรณาการ และสังเคราะห์องค์ความรู้ใหม่เป็นโมเดล “MSF” ซึ่งเป็นแนวทางการบริหารงานเพื่อสร้างความพึงพอใจ ความเชื่อมั่น และความประทับใจให้กับลูกค้า จนนำไปสู่การกลับมาใช้บริการซ้ำ โดยโมเดล “MSF” ประกอบด้วยมาตรฐาน 3 ด้าน ได้แก่

- 1) มาตรฐานของผู้ประกอบการ (M)
- 2) มาตรฐานของส่วนสนับสนุน (S) และ
- 3) มาตรฐานของส่วนหน้าร้าน (F)

ซึ่งทำงานเชื่อมโยงกันเป็นระบบเพื่อผลักดันให้การบริหารงานมีประสิทธิภาพและเกิดผลลัพธ์ทางธุรกิจอย่างมั่นคง

ทั้งนี้โมเดล “MSF” ใช้กรอบหลักพุทธธรรม 3 หลักเป็นฐานในการบริหาร ได้แก่ หลักอิทธิบาท 4 หลักพรหมวิหาร 4 และ หลักปาปนิยกรรม โดยผู้วิจัยนำเสนอว่า หลักอิทธิบาท 4 เป็นหลักธรรมที่อยู่ภายในตัวบุคคลและส่งเสริมให้เกิดความรักในงาน ความมุ่งมั่น ความตั้งใจเรียนรู้สิ่งใหม่ และการตรวจสอบปรับปรุงงานอย่างต่อเนื่อง อันทำให้ผู้ประกอบการและพนักงานสามารถทำงานได้อย่างมีคุณภาพและนำไปสู่กำไรจากการดำเนินงาน ขณะที่ หลักพรหมวิหาร 4 เป็นหลักธรรมที่ทำให้บุคลากรทำงานร่วมกันอย่างมีความสุข เกิดความเมตตา เอื้อเฟื้อช่วยเหลือกัน สร้างทีมเวิร์คและความเป็นเอกภาพภายในองค์กร อีกทั้งยังสะท้อนสู่การบริการลูกค้าด้วยความจริงใจ ไม่หลอกลวง ให้ข้อมูลที่ถูกต้องทั้งด้านดีและด้านที่ควรระวังเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจได้อย่างเหมาะสม ส่วน หลักปาปนิยกรรม เป็นหลักธรรมของนักบริหารที่ส่งเสริมการมองการณ์ไกล การมีความรู้จริงในงาน การเป็นที่ยอมรับเชื่อถือ และการมีระบบวางแผนการบริหารอย่างเป็นขั้นตอน ทำให้ธุรกิจสามารถดำรงอยู่ได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนทั้งในปัจจุบันและอนาคต



แผนภาพที่ 1 โมเดล MSF

ในเชิงโครงสร้างของโมเดล “MSF” ผู้วิจัยกำหนดบทบาทและการใช้หลักธรรมในแต่ละส่วนดังนี้

1) M: การจัดการของผู้ประกอบการ ใช้หลักธรรมครบ 3 หลัก ได้แก่ อิทธิบาท 4 เพื่อกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจน มุ่งมั่นเรียนรู้ พัฒนางาน และตรวจสอบผลการปฏิบัติงานให้ก้าวหน้า พรหมวิหาร 4 เพื่อบริหารคนให้ทำงานอย่างมีความสุข สนับสนุนความก้าวหน้า ช่วยเหลือและปฏิบัติอย่างเท่าเทียม และปาปนิกรรม เพื่อวางแผน กำหนดเป้าหมายอย่างเป็นระบบ เชี่ยวชาญงาน และสร้างความน่าเชื่อถือในสายตาลูกค้าและผู้เกี่ยวข้อง 2) S: ฝ่ายสนับสนุน ใช้หลักอิทธิบาท 4 และพรหมวิหาร 4 โดยมุ่งให้บุคลากรมีความรักในงาน พากเพียร ตั้งใจ ใจจดจ่อ และพร้อมปรับปรุงข้อบกพร่องเพื่อให้การสนับสนุนเป็นไปตามเป้าหมาย ควบคู่กับการมีเมตตา เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ ช่วยเหลือกัน แสดงความยินดีต่อความก้าวหน้าของเพื่อนร่วมงาน และวางตัวเป็นกลางเพื่อรักษาความสามัคคี 3) F: ฝ่ายหน้าร้าน ใช้หลักอิทธิบาท 4 และพรหมวิหาร 4 โดยเน้นการบริการด้วยความตั้งใจ มีความสุขในการสื่อสารกับลูกค้า ติดตามงานเพื่อปิดการขาย พร้อมเรียนรู้ทักษะใหม่ โดยเฉพาะงานออนไลน์ที่เปลี่ยนแปลงตามเทคโนโลยี เช่น AI รวมทั้งมีเมตตา เห็นอกเห็นใจ ช่วยเหลือกัน ทำงานเป็นทีมเวิร์ค และวางตัวเป็นกลางเพื่อประสานงานกับฝ่ายสนับสนุนอย่างราบรื่น

ผลลัพธ์ของการทำงานตามโมเดล “MSF” คือการบริหารงานที่มีมาตรฐานทั้งระบบตั้งแต่การกำหนดเป้าหมาย การจัดการ การประสานงาน การบริการลูกค้า การสต็อกสินค้า การส่งมอบสินค้า ไปจนถึงการติดตามหลังการขาย โดยปลายทางคือการส่งมอบสินค้าที่มีคุณภาพถึงมือลูกค้าตรงตามกำหนดเวลา และมีการตรวจสอบการใช้งานภายหลังการส่งมอบภายใน 7 วัน เพื่อยืนยันว่าลูกค้าไม่ติดปัญหาในการใช้งาน อันนำไปสู่ความพึงพอใจ การบอกต่อ และการกลับมาใช้บริการใหม่ ซึ่งสะท้อนเป็นกำไรทางธุรกิจทั้งในปัจจุบันและระยะยาวอย่างมั่นคงและถาวร

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

1. ควรปรับรูปแบบการบริหารสู่ระบบดิจิทัลควบคู่หน้าร้าน (Online-Offline Integration) ผู้ประกอบการควรพัฒนาทักษะด้านการตลาดออนไลน์และเทคโนโลยีดิจิทัล เช่น การใช้สื่อสังคมออนไลน์ การสร้างคอนเทนต์ การวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้า และการประยุกต์ใช้ AI เพื่อเพิ่มช่องทางการเข้าถึงลูกค้าและเพิ่ม



ยอดขาย เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไปสู่ระบบออนไลน์อย่างต่อเนื่อง การดำเนินธุรกิจแบบผสมผสานระหว่างหน้าร้านและออนไลน์จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและลดความเสี่ยงทางเศรษฐกิจ

2. ควรนำหลักพุทธธรรมมาประยุกต์ใช้ในการบริหารทรัพยากรมนุษย์ การบริหารบุคลากรควรยึดหลักอิทธิบาท 4 พรหมวิหาร 4 และปาปณิกธรรม เพื่อเสริมสร้างความรักในงาน ความรับผิดชอบ ความสามัคคี และความยุติธรรมภายในองค์กร ซึ่งจะช่วยลดปัญหาการลาออก เพิ่มแรงจูงใจในการทำงาน และก่อให้เกิดบรรยากาศการทำงานที่มีความสุข ส่งผลต่อคุณภาพการบริการลูกค้าและภาพลักษณ์ที่ดีของร้าน

3. ควรใช้โมเดล “MSF” เป็นกรอบการบริหารงานอย่างเป็นระบบ ผู้ประกอบการสามารถนำโมเดล “MSF” ไปใช้เป็นแนวทางบริหารงานแบบบูรณาการ โดยกำหนดบทบาทชัดเจนใน 3 ส่วน ได้แก่ ผู้ประกอบการ (M) ส่วนสนับสนุน (S) และส่วนหน้าร้าน (F) เพื่อให้เกิดการประสานงานที่มีประสิทธิภาพ การบริการที่ได้มาตรฐาน และการติดตามผลหลังการขาย ซึ่งจะนำไปสู่ความพึงพอใจของลูกค้า การกลับมาใช้บริการซ้ำ และความมั่นคงทางธุรกิจในระยะยาว

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรขยายพื้นที่ศึกษาไปยังจังหวัดหรือภูมิภาคอื่น การวิจัยครั้งนี้จำกัดพื้นที่เฉพาะจังหวัดลพบุรี การศึกษาครั้งต่อไปควรเปรียบเทียบหลายจังหวัดหรือหลายภูมิภาค เพื่อวิเคราะห์ความแตกต่างของบริบทเศรษฐกิจ สังคม และพฤติกรรมผู้บริโภค ซึ่งจะช่วยพัฒนาโมเดลการบริหารให้มีความครอบคลุมและประยุกต์ใช้ได้กว้างขึ้น

2. ควรใช้การวิจัยเชิงปริมาณหรือแบบผสม (Mixed Methods) ควรเพิ่มการเก็บข้อมูลเชิงปริมาณ เช่น แบบสอบถามความพึงพอใจลูกค้า ระดับแรงจูงใจพนักงาน หรือประสิทธิภาพการดำเนินงาน เพื่อวัดผลลัพธ์ของโมเดล MSF อย่างเป็นรูปธรรม และสามารถทดสอบความสัมพันธ์เชิงสถิติได้

3. ควรศึกษาผลกระทบระยะยาวของการใช้หลักพุทธธรรมในธุรกิจ ควรติดตามผลการนำหลักพุทธธรรมและโมเดล MSF ไปใช้จริงในระยะยาว เช่น 1–3 ปี เพื่อประเมินผลต่อกำไร ความยั่งยืนของธุรกิจ ความผูกพันของพนักงาน และความภักดีของลูกค้า ซึ่งจะช่วยยืนยันประสิทธิผลของแนวคิดเชิงพุทธบูรณาการได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

บรรณานุกรม

- พระนนทิตกดิ์ ธมมานนโท (ลัคนันทิกาคย์), พระเทพปริยัติเมธี และ ศิริโรจน์ นามเสนา. (2566). การจัดการความรู้เชิงพุทธบูรณาการในโรงเรียนศีลวิสาครวิทยา จังหวัดตราด. *วารสารวิจัยวิชาการ*, 6(5), 1–12. <https://doi.org/10.14456/jra.2023.99>
- มานะ กาญจนแสนสง. (2556). การบริหารธุรกิจแนวพุทธ. *วารสารสถาบันวิจัยญาณสังวร มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย*, 4(1), 45–54.
- วรพินธ์ กุศลสมบูรณ์. (2566). รูปแบบการสร้างความเข้มแข็งในการบริหารจัดการธุรกิจโรงแรมเชิงพุทธบูรณาการ. *วารสาร พุทธนวัตกรรมการบริหาร*, 4(2), 13–21.
- ศุภสัน หาดูทวิวงศ์ และ ดวงเพชร สมศรี. (2567). การส่งเสริมประสิทธิภาพการทำงานของผู้ประกอบการเฟอร์นิเจอร์ ตามแนวทางอิทธิบาท 4. *วารสารพุทธศาสตร์ มจร.อุบลราชธานี*, 6(1), 1291–1304.
- อนัญญา นิตยโชติ. (2566). การเสริมสร้างแรงจูงใจในการปฏิบัติงานของพนักงานบริษัทไทยนิตโชติ จำกัด เชิงพุทธบูรณาการ. *วารสาร พุทธนวัตกรรมการบริหาร*, 4(2), 13–21.



- Dissanayake, D. (2019). *Buddhist philosophy for business management*. In Proceedings of the 20th International Postgraduate Research Conference (IPRC 2019). Colombo, Sri Lanka.
- Investopedia. (2025). *What Is a Business? Understanding Different Types and Company Sizes*. Retrieve August 1, 2025, From <https://www.investopedia.com/terms/b/business.asp>
- The Global Economy. (2024). *Share of services in GDP – Thailand*. Retrieve August 1, 2025, From <https://igcseaid.com/notes/business-studies-0450/1-5-business-objectives-and-stakeholder-objectives/>