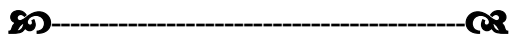


พุทธบูรณาการเพื่อส่งเสริมประสิทธิผลในการปฏิบัติงานของพนักงาน
ในธุรกิจหน้าร้านขายปลีกขนาดเล็ก*

BUDDHIST INTEGRATION TO PROMOTE THE EFFECTIVENESS OF EMPLOYEES
IN SMALL RETAIL STOREFRONTS



สุจิตตรา สวาทยานนท์

Suchittra Sawatyanon

บริษัท ฟิลเตอร์มาร์ท จำกัด

Filter mart company limited

E-mail: suchittra@purefilter.com

บทคัดย่อ

ในปัจจุบันมีท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วทั้งสภาพเศรษฐกิจ สังคม ด้าน การเมือง และเทคโนโลยี แบบพลิกผัน ทำให้องค์กรธุรกิจหน้าร้านขายปลีกขนาดเล็ก ต้องการ ที่จะปรับตัว ปรับองค์กร เพื่อตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมให้สอดคล้องกับสภาพปัจจุบัน มีการ พัฒนาการปฏิบัติงานของพนักงานให้มีประสิทธิผลสูงสุด รวมถึงการสร้างแตกต่างให้เป็น ที่จดจำของหน้าร้าน หรือสินค้า ในกรณีที่มีคู่แข่งจำนวนมากและอีกทั้งให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ เพื่อให้องค์กรธุรกิจหน้าร้านขายปลีกขนาดเล็กบรรลุตามวัตถุประสงค์ จึงได้นำหลักพละ 4 ซึ่งเป็นธรรม 4 ประการที่เป็นกำลังในการบูรณาการให้ประสบความสำเร็จ ด้วยความปลอดภัยและ มั่นใจ

คำสำคัญ: บูรณาการ; การปฏิบัติงาน; ประสิทธิภาพ

Abstract

At present, in the midst of rapid changes in economic, social, political and technological conditions, the turnaround has made small retail business organizations want to adapt, adjust the organization to respond to the environment in accordance with the current conditions. Employee operations are developed for maximum efficiency. Including differentiation to be recognized in

*Received March 14, 2022; Revised April 11, 2022; Accepted April 11, 2022

the storefront or product in the events that there are many competitors and also to be able to reach to customers of small retail storefront business organizations to achieve their objectives. Therefore, we have adopted *Bala 4*, four Principles of wisdom, which are the 4 virtues that are the power to be integrated for success. safety and confidence.

Keywords: Integration; Performance; Effectiveness

บทนำ

สภาวะแวดล้อมในปัจจุบัน ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วทั้งสภาพเศรษฐกิจ (Economic) สังคม (Social) การเมือง (Political) และเทคโนโลยี (Technology) นับวันยิ่งทวีความรุนแรงและรวดเร็วยิ่งขึ้น ในทุก ๆ ส่วนทั่วทุกมุมโลก เกิดจุดพลิกผันทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองมากมาย มีการรวมกลุ่มกันระหว่างหน่วยงาน องค์กรหรือในระดับประเทศเพื่อก้าวเข้าสู่เวทีการค้าโลก พยายามตอบสนองความต้องการของตลาดทั้งภายในและภายนอก องค์กรการไม่ว่าจะเป็นองค์กรขนาดใหญ่ ขนาดกลางขนาดเล็ก องค์กรที่ทำกำไรสูง หรือองค์กรที่อยู่ในภาวะขาดทุน ทั้งหมดจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยข้างต้นเหล่านี้ อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ องค์กรมีความจำเป็นที่จะต้องปรับตัว ปรับองค์การ เพื่อตอบสนองต่อสภาวะแวดล้อมให้สอดคล้องกับสภาวะที่เปลี่ยนแปลงในทุกรูปแบบอย่างไม่หยุดยั้ง ทั้งในด้านบวกและด้านลบ (สมคิด บางโม, 2551)

สภาพแวดล้อมทางการแข่งขันเป็นอุปสรรค หรือส่งผลทางลบต่อองค์กร ก็จะมีส่งผลให้ องค์กรไม่สามารถทำกำไรได้ตามเป้าหมายหรืออาจส่งผลให้องค์กรขาดทุนจากการดำเนินงาน ซึ่งรูปแบบการวิเคราะห์อุตสาหกรรมที่นิยมใช้กัน คือ รูปแบบการประเมินสภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (5-Fs Model) ของ Michael E. Porter หรือ ที่นิยมเรียกกันว่า Five Forces Model การดำเนินงานขององค์กรทุกองค์กร จะถูกกดดันและส่งผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย อย่างรุนแรง ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า คู่แข่งขัน ผู้ถือหุ้น คณะกรรมการบริหารหรือแม้กระทั่งพนักงานทุกระดับในองค์กร ส่งผลต่อองค์กรต่าง ๆ จำเป็นต้องมีการปรับตัว เพื่อให้ องค์กรสามารถอยู่รอดปลอดภัยสามารถดำรงอยู่ในธุรกิจ (ฐายิกา กสิวิทย์อำนาจ, 2561)

เนื่องจากปี 2562 ธุรกิจค้าปลีกมีอัตราการเติบโตชะลอลงที่ 2.8 เปอร์เซ็นต์ (ชมภูนุช แดงอ่อน, 2562) ในทิศทางเดียวกับภาวะเศรษฐกิจที่ขยายตัวต่ำสุดในรอบ 5 ปี ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกสมัยใหม่เร่งขยายสาขาต่อเนื่องทั้งในกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด รวมถึงปรับปรุงสาขาเดิมเพื่อเพิ่มพื้นที่ค้าปลีกใหม่ ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกขนาดใหญ่เร่งขยายสาขาหลายรูปแบบในจังหวัดศูนย์กลางภูมิภาค เมืองท่องเที่ยวและจังหวัดรอง ส่วนร้านค้าปลีกขนาดเล็กมีการเปิดสาขากระจายไปในทุกจังหวัด กำลังซื้อผู้บริโภคตามภาวะเศรษฐกิจที่หด สำหรับปัญหาการปฏิบัติงานของพนักงานในธุรกิจหน้าร้านขายปลีกขนาดเล็ก เป้าหมายการขายสูง

เกินไป เป้าขายสูงเกินที่จะบรรลุเป้าหมายได้ คู่แข่งขันมากเกินไปและอยู่ใกล้กัน พนักงานขายไม่สามารถขายสินค้าได้ในตลาดที่มีคู่แข่งขันมากแต่สินค้ามีลักษณะเหมือนกันไม่มีข้อแตกต่าง เจ้าของกิจการต้องปรับปรุงและพัฒนา สร้างความแตกต่างของสินค้าตนเองให้เหนือคู่แข่งขัน หากอยู่ในตลาดที่มีคู่แข่งขันจำนวนมาก สภาพภูมิอากาศ ทำให้พนักงานขายไม่สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ กิจการไม่มีระบบการขายที่ดี พนักงานขายไม่มีเครื่องมือในการขาย

ดังนั้นการนำหลักธรรมคำสอนในทางพระพุทธศาสนามาใช้ในการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งหลักพระ 4 (อง.นวก., (ไทย) 23/5/439) ที่เป็นหลักธรรมในการส่งเสริมประสิทธิผลในการปฏิบัติงานของพนักงานในธุรกิจหน้าร้านขายปลีกขนาดเล็กให้บรรลุเป้าหมายประกอบด้วย 1) ปัญญาพล 2) วิริยะพล 3) อนวัชชพล และ 4) สังคหพล (ที.ปา., (ไทย) 11/231/233) พลหรือกำลังแห่งคุณธรรมทั้ง 4 ประการ ช่วยให้นักบริหารปฏิบัติหน้าที่อย่างมีประสิทธิภาพ

หลักพระ 4

การบูรณาการหลักธรรมทางพระพุทธศาสนาใช้ในการส่งเสริมประสิทธิผลในการปฏิบัติงานของพนักงานในธุรกิจหน้าร้านขายปลีกขนาดเล็ก
แนวคิดเกี่ยวกับหลักพระ 4

พระ 4 หมายถึง หลักธรรม 4 ประการที่เป็นกำลังในการดำเนินชีวิตให้ ประสบความสำเร็จด้วยความมั่นใจและปลอดภัยนอกจากนี้พระ 4 ยังเป็นธรรมอันเป็นกำลัง, ธรรม อันเป็นพลังทำให้ดำเนินชีวิตด้วยความมั่นใจ ไม่หวั่นต่อภัยทุกอย่าง (strength force power) พระ 4 หรือกำลังทั้ง 4 ประการนี้เป็นสิ่งที่ทำให้ สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพประสิทธิผลทั้ง การ เป็นคนฉลาด เป็นคนขยัน เป็นสุจริตชน เป็นคนมีมนุษยสัมพันธ์ซึ่งทุกข้อล้วนมีความสำคัญทั้งสิ้น ขาดข้อใดข้อหนึ่งไม่ได้ ต้องครบเครื่องจึงจะทำให้เกิด ผลงานตามต้องการได้ ซึ่งหมวดธรรม พระ 4 (อง.จตุกก., (ไทย) 21/154/215) นี้แบ่งออกเป็น

1. ปัญญาพล (กำลังปัญญา) คือ กำลังแห่งองค์ความรู้ ความรอบรู้หรือความฉลาด หรืออีกนัยหนึ่งหมายถึง การที่รู้มากกว่าที่เห็น มีความเข้าใจมากกว่าที่ได้ยิน ปัญญาพลนี้ ยังมีความสำคัญต่อการบริหารจัดการ 3 เรื่องด้วยกัน คือ รู้เรื่องตน รู้เรื่องคน รู้เรื่องงาน นับเป็นปัจจัยแรกที่สำคัญยิ่ง เพราะหากขาดกำลังแห่งสัมมาปัญญาแล้ว คงไม่สามารถทำให้องค์กรประสบความสำเร็จ เพราะปัจจุบันสภาพแวดล้อม การแข่งขัน ปัจจัยภายนอกต่าง ๆ ล้วนมีการเปลี่ยนแปลงอย่างมาก ทั้งในระดับท้องถิ่น ถึงระดับโลก การพัฒนา ปัญญาพลตามแนวทางเชิงพุทธ ได้กำหนดแนวทาง ขั้นตอนหรือวงจรการพัฒนาไว้ 3 ขั้นตอน ดังนี้

1) สุตมยปัญญา คือ ปัญญาที่ได้จากการรับฟัง การอ่าน รับรู้ข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ

2) จินตามยปัญญา คือ ปัญญาที่ได้จากการนำคำพูด ข้อมูล มาคิดวิเคราะห์ ไตร่ตรอง

3) ภาวนามยปัญญา คือ ปัญญาที่ได้จากการปฏิบัติ ประสบการณ์ที่ได้จากการลงมือทำ

2. วิริยพละ (กำลังความเพียร) ความเพียรพยายามที่เป็นพลัง ซึ่งพลังนั้นจะกระทำให้บุคคลไปสู่จุดมุ่งหมาย โดยความเพียรนั้นต้องเป็นความเพียรชอบ คือ ความเพียรพยายามไม่ให้เกิดความชั่ว ความเพียรพยายามที่จะละความชั่ว ความเพียรพยายามที่จะสร้างคุณดีและความเพียรพยายามที่จะรักษาคุณดีและความเพียรพยายามที่จะสร้างคุณดีเพิ่มขึ้น หรือในระดับของการปฏิบัติธรรม วิริยพละนี้ก็คือ "สัมมาวายามะ" หนึ่งในมรรคมีองค์ 8 อันประกอบด้วย

1) การละลายความชั่ว หรืออกุศลที่เกิดขึ้นแล้วให้ตกไปโดยเร็ว ไม่เพ็ดเลิพลินกับความโกรธนั้น เช่น ไม่มัวแต่ย่ำคิดย่ำแค้น หาโอกาสเอาคืน ให้รีบแก้ไขความผิดชั่วเช่นนั้นออกจากใจให้ได้โดยเร็ว

2) การป้องกันความชั่วที่ยังไม่เกิดขึ้น คือ ความพยายามหลีกเลี่ยงกับเหตุใกล้ที่จะทำให้ใจตกไปในทางอกุศล หากสถานการณ์ใดที่รู้ว่าจะยั่วให้ออกอกุศลได้ก็ต้องป้องกันตั้งแต่ยังไม่เกิด

3) การทำกุศลที่ยังไม่เกิดให้มีขึ้น คือ ความพยายามสร้างคุณดี หาโอกาสในการสั่งสมบุญ ทำทานช่วยเหลือผู้อื่น

4) การรักษาความดีนั้นให้คงอยู่และเจริญขึ้น คือ การไม่ประมาทในกุศลธรรม แม้เล็กน้อยความดีที่มีอยู่ก็หมั่นพยายามที่จะทำให้มากขึ้น หรือขยายผลของความดีนั้นไปให้กว้างขึ้น (พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ. ปยุตฺโต), 2559)

3. อนวัชชพละ (กำลังสุจริต หรือ กำลังความบริสุทธิ์, ตามศัพท์นั้นแปลว่า กำลังการกระทำที่ไม่มีโทษ คือ กายกรรม วาจกรรม มโนกรรมบริสุทธิ์ เช่น มีความประพฤติและหน้าที่การทำงานสุจริต ไม่มีข้อบกพร่องเสียหาย พุดจริง มีเหตุผล มุ่งดี ไม่รุกรานให้ร้ายใคร ทำการด้วยเจตนาบริสุทธิ์-power of faultlessness, blamelessness or cleanliness) อริยสาวกในธรรมวินัยนี้ เป็นผู้ประกอบด้วยกายกรรมที่ไม่มีโทษ ประกอบด้วยวจีกรรมที่ไม่มีโทษ ประกอบด้วยมโนกรรมที่ไม่มีโทษ การกระทำที่ไม่มีโทษเป็นกำลัง คือ ทำในสิ่งที่ดีที่เป็นมงคลผู้กระทำจะเกิดความเจริญก้าวหน้า โดยหลักเกณฑ์การพิจารณาว่า การกระทำใดเป็นอนวัชชพละ ได้แก่

- 1) ไม่ผิดกฎหมาย
- 2) ไม่ผิดจารีตประเพณี
- 3) ไม่ผิดศีลและ
- 4) ไม่ผิดธรรม

4. สังคหพละ (กำลังการสงเคราะห์ คือ การยึดเหนี่ยวน้ำใจคนและประสานหมู่ชนไว้ในสามัคคี) สงเคราะห์ด้วยสังคหวัตถุ 4 ประการนี้ ได้แก่

1) ทาน (การให้ปัน โดยปกติหมายถึง ช่วยเหลือในด้านทุนหรือปัจจัยเครื่องยังชีพ ตลอดจนเพื่อแผ่กันด้วยไมตรี อย่างเลิศหมายถึงธรรมทาน คือ แนะนำสั่งสอนให้ความรู้ความเข้าใจ จนเขารู้จักพึ่งตนเองได้)

2) เปยยวัชชะ (พูดจับใจ = ปิยวาจา คือ พูดด้วยน้ำใจหวังดี มุ่งให้เป็นประโยชน์และรู้จักพูดให้เป็นผลดี ทำให้เกิดความเชื่อถือ สนับสนุนและเคารพนับถือกันอย่างเลิศ หมายถึง หมั่นแสดงธรรม คอยช่วยชี้แจงแนะนำหลักความจริง ความถูกต้องดีงาม แก่ผู้ที่ต้องการ)

3) อัถตถจริยา (บำเพ็ญประโยชน์ คือ ช่วยเหลือรับใช้ ทำงานสร้างสรรค์ ประพฤติการที่เป็นประโยชน์ อย่างเลิศ หมายถึง ช่วยเหลือส่งเสริมคนให้มีความเชื่อถือถูกต้อง (สัทธาสัมปทา) ให้ประพฤติดีงาม (ศีลสัมปทา) ให้มีความเสียสละ (จาคสัมปทา) และให้มีปัญญา (ปัญญาสัมปทา)

4) สมานัตตตา (มีตนเสมอ คือ เสมอภาค ไม่เอาเปรียบ ไม่ถือสูงต่ำ ร่วมสุขร่วมทุกข์ด้วย อย่างเลิศ หมายถึง มีความเสมอกันโดยธรรม เช่น พระโสดาบันมีตนเสมอกับพระโสดาบัน เป็นต้น)

การปฏิบัติงานตามหลัก 7S เพื่อส่งเสริมประสิทธิผลในการปฏิบัติงาน

ในการปฏิบัติงานต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นองค์กรภาคราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือเอกชน ต่างก็ตระหนักถึงการปรับเปลี่ยนกระบวนการหรือวิธีการปฏิบัติงานเพื่อให้การปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพ (Efficiency) และประสิทธิผล (Effectiveness) กลยุทธ์ในการสร้างความสำเร็จในการปฏิบัติงาน หรือเทคนิคการพัฒนาประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน ตลอดจนการปฏิบัติงานอย่างไรให้มีความสุข นั้นแสดงว่าองค์กรจะมีความเจริญก้าวหน้าหรือพัฒนาไปสู่ความเป็นเลิศได้นั้น สิ่งสำคัญประการหนึ่งอยู่ที่ ผู้ปฏิบัติงานที่มีคุณภาพและสามารถทำงานให้เกิดประสิทธิผลสูงสุด

แนวคิดปัจจัย 7 ประการของแมกคินซี (McKinsey) เป็นเครื่องมืออย่างหนึ่งที่ถูกนำมาใช้ในการวิเคราะห์ถึงปัจจัยในการปฏิบัติงาน ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

1. ด้านกลยุทธ์ คือ การกำหนดแผนกลยุทธ์ขององค์กรที่มีความชัดเจน ครอบคลุมและมีความสอดคล้องกับพันธกิจขององค์กร การจัดทำแผนปฏิบัติงานที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ขององค์กร การวิเคราะห์โอกาส อุปสรรคและพัฒนาวิสัยทัศน์อยู่เสมอ การจัดทำหลักการ หรือแผนยุทธศาสตร์การปฏิบัติงานล่วงหน้าทุกงานและการกระจายแผนกลยุทธ์ลงสู่ระดับหน่วยงานจนถึงระดับปฏิบัติการ

2. ด้านโครงสร้าง คือ โครงสร้างเน้นการมีส่วนร่วมของพนักงานโครงสร้างการปฏิบัติงานที่ชัดเจน เหมาะสม จำนวนพนักงานที่เพียงพอ ลดความซ้ำซ้อนของขั้นตอนและกฎระเบียบ มีการปรับปรุงโครงสร้างองค์กรอยู่เสมอเพื่อสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลง

3. ด้านรูปแบบ คือ การกำหนดขอบเขตของงานที่รับผิดชอบมีความชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษร มีการออกแบบงานที่ต้องอาศัยความชำนาญหลายด้านประกอบกัน มีการทำงานเป็นทีมและสลับหน้าที่กันทำเป็นระยะ ๆ และทุกฝ่ายต้องช่วยกัน คิด วางแผน ตัดสินใจร่วมกัน

4. ด้านระบบ คือ การจัดระบบการปฏิบัติงานที่ชัดเจน ไม่ซ้ำซ้อน การแก้ไขปัญหาอย่างเป็นระบบ ระบบการประเมินผลงานตามมาตรฐานสากล มีระบบงานที่ปลอดภัย มีสุขภาพอนามัยและสิ่งแวดล้อมที่ดี

5. ด้านบุคคล คือ การจัดสรรพนักงานที่มีความรู้ ความสามารถตรงกับสายงานที่ปฏิบัติ จัดสรรบุคลากรอย่างเพียงพอในการปฏิบัติงาน ให้ความร่วมมือในการปฏิบัติงานเป็นอย่างดี มีความสามารถ มีความเหมาะสมกับปริมาณงานและติดตามและประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ใต้บังคับบัญชาอย่างใกล้ชิด

6. ด้านทักษะ คือ การนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาใช้ในองค์กร การพัฒนาความรู้ความเข้าใจด้านภาษาอังกฤษเพื่อใช้ในการบริหารงาน จัดอบรมเพื่อเพิ่มทักษะด้านนวัตกรรม การสื่อสารและมีการฝึกอบรมด้านทักษะการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า

7. ด้านค่านิยม คือ การกำหนดค่านิยมขององค์กรไว้อย่างชัดเจน มีการแสดงความคิดเห็นร่วมกันเพื่อองค์กรให้ทันสมัยใช้ได้จริง ความมุ่งมั่นที่จะบริหารให้บรรลุเป้าหมายตามค่านิยมร่วมกัน การอุทิศตนและมีความซื่อสัตย์สุจริตในการปฏิบัติงาน บุคลากรทุกคนในองค์กรมีความตั้งใจและมีความสามัคคีกัน ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

ประสิทธิผลในการปฏิบัติงานของพนักงานในธุรกิจหน้าร้านขายปลีกขนาดเล็ก

ความสามารถในการเลือกเป้าหมายที่เหมาะสมและบรรลุเป้าหมายนั้น ๆ ประสิทธิภาพจึงวัดกันที่ว่าการสามารถสนองผู้บริโภคสินค้าหรือบริการที่เป็นต้องการหรือไม่ และสามารถบรรลุในสิ่งที่พยายามจะทำมาน้อยเพียงใด ซึ่งสามารถบูรณาการออกเป็น 5 ด้าน ดังนี้

1. ด้านการผลิต คือ ความสามารถในการประกอบการ ผสมผสานกันเพื่อให้เกิดสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า เป็นกระบวนการเพิ่มคุณค่าหรือประโยชน์ทางเศรษฐกิจ ตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดประโยชน์

2. ด้านประสิทธิภาพ คือ เพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการปฏิบัติงาน เพิ่มการโฟกัส กำหนดทิศทาง และบรรลุเป้าหมายการเติบโตในความทะเยอทะยาน พัฒนาการปฏิบัติงาน จัดหากำลังการขายและการวัดผล การจัดการ และการขับเคลื่อนความสำเร็จของการขาย

3. ด้านความพึงพอใจ คือ พนักงานมีความรู้สึกในทิศทางที่ดี ตลอดจนทัศนคติในเชิงบวกที่มีต่องานที่ปฏิบัติอยู่ โดยพนักงานได้รับการตอบสนองที่ดีจากองค์กร ซึ่งจะทำให้เกิดขวัญและกำลังใจในการทำงาน รวมถึงมีความสุขในการทำงาน ที่จะส่งผลให้การทำงานมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นได้ และยังส่งผลให้องค์กรประสบความสำเร็จได้

4. ด้านการปรับเปลี่ยน คือ ปรับแนวความคิดการติดต่อกับลูกค้า เน้นการติดต่อและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับลูกค้า ดำรงไว้ซึ่งเป้าหมายการสร้างประโยชน์ให้แก่ลูกค้า เรียนรู้และเข้าถึงเทคโนโลยีที่นำมาใช้ในการพัฒนาความสัมพันธ์ ต้องมีข้อมูลของลูกค้าอย่างถูกต้องทันสมัยเพื่อให้ทันกับพฤติกรรมของลูกค้า

5. ด้านการพัฒนา คือ การเพิ่มประสิทธิภาพด้านทักษะให้แก่พนักงาน ความชำนาญในการทำงาน ปรับเปลี่ยนทัศนคติของพนักงานทุกระดับให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน การเพิ่มประสิทธิภาพพนักงาน สามารถทำได้ด้วยวิธีการฝึกอบรม ปฐมนิเทศ ส่งไปปฏิบัติงานต่างประเทศ ร่วมสัมมนาทั้งในและนอกสถานที่ ฯลฯ เพื่อให้พนักงานสามารถปฏิบัติงานได้อย่างเต็มที่ และมุ่งไปสู่ความสำเร็จตามเป้าหมายขององค์กร

การบูรณาการหลักผล 4 ใช้ในการส่งเสริมประสิทธิผลในการปฏิบัติงานของพนักงานในธุรกิจหน้าร้านขายปลีกขนาดเล็ก

1. ด้านปัญญาผล หมายถึง ผู้ปฏิบัติงานสามารถวิเคราะห์สถานการณ์สภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานได้ สามารถนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ในการปฏิบัติงานได้ มีวิสัยทัศน์วิเคราะห์และคาดคะเนแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นกับการปฏิบัติงาน สามารถใช้ศาสตร์และศิลป์ในการปฏิบัติงานได้ดีและค้นคว้าหาความรู้และวิทยาการใหม่ ๆ เพื่อยอดการขยายเพิ่มเติมอยู่เสมอ

2. ด้านวิริยะผล หมายถึง มีความกระตือรือร้นและเอาใจใส่ในการปฏิบัติงาน ส่งเสริมบุคลากรให้ปฏิบัติงานในหน้าที่อย่างเต็มความสามารถ ความมุ่งมั่นตั้งใจการปฏิบัติงานอย่างขยันขันแข็ง ความรับผิดชอบสูง รู้รอบ มีสติสัมปชัญญะในการปฏิบัติงานและมีสมาธิ มีจิตแน่วแน่ตั้งใจใฝ่สัมฤทธิ์ผล

3. ด้านอนวัชผล หมายถึง การปฏิบัติงานโดยสุจริตเที่ยงธรรมไม่เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตัว มีความรับผิดชอบต่อโปร่งใส ตรวจสอบได้ นำหลักจริยธรรมมาเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานและดำรงชีวิตประจำวัน ยึดมั่นขนบธรรมเนียมประเพณีและค่านิยมที่ดีของสังคม เคารพกฎและข้อบังคับขององค์กรอย่างเคร่งครัด

4. ด้านสังคพผล หมายถึง มีความเอาใจใส่ต่อสวัสดิภาพและความเป็นอยู่ของพนักงานอย่างทั่วถึง ช่วยแก้ปัญหาให้บุคลากรด้วยความปรารถนาดีและเต็มใจ ช่วยเหลือเพื่อนร่วมงานโดยไม่หวังผลตอบแทน มีการถ่ายทอดความรู้เพื่อเป็นสาธารณประโยชน์และมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีความโอบอ้อมอารีเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่

สรุป

การนำหลักผล 4 เข้ามาบูรณาการเพื่อส่งเสริมประสิทธิผลในการปฏิบัติงานของพนักงานในธุรกิจหน้าร้านขายปลีกขนาดเล็ก เพื่อให้การปฏิบัติงานของพนักงานสามารถปรับตัว

ให้ทันต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว อีกทั้งทั้งการปรับปรุงและพัฒนา เพื่อสร้างความแตกต่างของหน้าร้านและสินค้าของตนให้โดดเด่น โดยสามารถใช้หลักผล 4 เข้ามาช่วยบูรณาการได้แก่ 1. ด้านปัญญาผล หมายถึง ผู้ปฏิบัติงานสามารถวิเคราะห์สถานการณ์ สภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานได้ สามารถนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ในการปฏิบัติงานได้ 2. ด้านวิริยะผล หมายถึง มีความกระตือรือร้นและเอาใจใส่ในการปฏิบัติงาน ส่งเสริมบุคลากรให้ปฏิบัติงานในหน้าที่อย่างเต็มความสามารถ ความมุ่งมั่นตั้งใจการปฏิบัติงานอย่างขยันขันแข็ง 3. ด้านอนวัชผล หมายถึง การปฏิบัติงานโดยสุจริตเที่ยงธรรมไม่เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตัว มีความรับผิดชอบโปร่งใส ตรวจสอบได้ 4. ด้านสังคผล หมายถึง มีความเอาใจใส่ต่อสวัสดิภาพและความเป็นอยู่ของพนักงานอย่างทั่วถึง ช่วยแก้ปัญหาให้บุคลากรด้วยความปรารถนาดีและเต็มใจ รวมถึงการนำแนวคิดปฏิบัติงานตามหลัก 7S มาช่วยส่งเสริมการปฏิบัติงานของพนักงานให้มีประสิทธิผลและประโยชน์สูงสุด

เอกสารอ้างอิง

- ฐายิกา กสิวิทย์อำนวย. (2561). *การบริหารธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่*. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น บริษัทจำกัด.
- พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ.ปยุตฺโต). (2559). *พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลธรรม*. กรุงเทพฯ: มูลนิธิการศึกษาเพื่อสันติภาพ พระธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตฺโต).
- มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย. (2539). *พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
- สมคิด บางโม. (2551). *จริยธรรมทางธุรกิจ*. กรุงเทพฯ: พัฒนวิทย์การพิมพ์.
- ชมภูณัฐ แดงอ่อน. (2562). *ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่*. สืบค้น 10 เมษายน 2565, จาก https://www.gsbresearch.or.th/wpcontent/uploads/2020/03/IN_trade_9_6_2_detail.pdf