

ชื่อวิทยานิพนธ์ : การศึกษาแนวทางการใช้วาจาเชิงพุทธเพื่อส่งเสริมการค้าขาย
 ผู้วิจัย : นายณัฐธีร์ คีรีกมลพัฒน์
 ปริญญา : พุทธศาสตรมหาบัณฑิต (พระพุทธศาสนา)
 คณะกรรมการควบคุมวิทยานิพนธ์
 : พระสุธีธรรมาวุธ, ผศ.ดร., ป.ธ. ๙, M.A. (Pali & Sanskrit)
 Ph.D. (Pali ๙)
 : ดร. บุญเลิศ โอธสุ, ป.ธ. ๘, พธ.บ., พธ.ม. (ธรรมนิเทศ), พธ.ด.
 (พระพุทธศาสนา)
 วันสำเร็จการศึกษา : ๓๑ พฤษภาคม ๒๕๕๙

บทคัดย่อ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีวัตถุประสงค์ของการวิจัย ๓ ประการคือ ๑) เพื่อศึกษาความสำคัญการใช้วาจาเชิงพุทธที่ส่งเสริมการค้าขาย ๒) เพื่อศึกษาหลักธรรมและทฤษฎีเพื่อส่งเสริมการค้าขายที่เกี่ยวข้องการใช้วาจา ๓) เพื่อวิเคราะห์ใช้แนวทางการใช้วาจาเชิงพุทธเพื่อส่งเสริมการค้าขาย

การวิจัยพบว่า วาจามีความสำคัญอย่างมากซึ่งจะส่งผลต่อผู้กล่าว และนำมาใช้อย่างมีสติ เพื่อการใดๆคือ เพื่อการสื่อสาร,สร้างสัมพันธ์ หรือพูดด้วยความมีเมตตาต่อสรรพสัตว์ทั้งหลาย หรือการพูดเพื่อการสร้างธุรกิจการค้าขายก็สามารถทำให้เจริญก้าวหน้าและมีผลต่อความสำเร็จได้ หากการกล่าววาจานั้นประกอบด้วยเจตนาคือเป็นคำจริง เป็นคำสุภาพ ไม่พูดเพื่อเจ้อ ไม่พูดส่อเสียด พูดถูกกาลเวลา และถูกสถานที่ ประโยชน์ของการใช้สัมมาวาจาก็จะทำให้มีความเจริญก้าวหน้าทั้งทางการค้าขายและสร้างสายสัมพันธ์กับสังคมที่มีความแตกแยกและไม่มีความสุขกันในยุคปัจจุบัน เพื่อจักได้นำหลักธรรมไปปรับใช้เพื่อสร้างสรรค์ต่อความเจริญให้แก่สังคม ส่งเสริมความสามัคคีในกลุ่มงาน

หลักธรรมที่ศึกษาทางพุทธศาสนาที่เกี่ยวข้องเพื่อส่งเสริมกับการใช้วาจาเพื่อการค้าขาย ผู้กล่าวหรือผู้ที่นำไปใช้ จะได้เข้าใจถึงหลักธรรมที่สัมพันธ์เพื่อไปส่งเสริมกับการพูดและการสื่อสารโดยใช้วาจาเป็นเครื่องมือ ในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เขียนขึ้นเพื่อการศึกษาหลักธรรมทางพุทธศาสนาไปปรับใช้กับการค้าขาย เพื่อจะประสบผลสำเร็จในอาชีพ ที่จะต้องนำเอาวาจาอ่อนหวาน สุภาพ พูดได้ด้วยการมีใจที่เมตตาต่อสรรพสัตว์และสิ่งแวดล้อมของสังคมอันจะนำมาซึ่งความสุขและสงบร่มเย็น แต่ในงานวิจัยฉบับนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาถึงหลักธรรม อันจะนำไปเพื่อ

การส่งเสริมทางการค้าขายซึ่งเป็นอาชีพหนึ่ง ที่จะนำการใช้การ กล่าววาจาไปใช้ประกอบอาชีพ เป็นหลักต่อการค้าขาย ผู้ค้าขายจำเป็นต้องแสดงออกทางกายอย่างสุจริต วาจาที่จะนำการใช้การ กล่าววาจาไปใช้ประกอบกล่าวแล้วมีคนชมชอบและมีใจสุจริต ซึ่งสอดคล้องกับหลักธรรม ดังนี้ หลักธรรมที่ส่งเสริมและเกี่ยวข้องการใช้วาจา ๑. ได้แก่ ๑) ศีล ๕ ๒) เบญจธรรม ๓) อิทธิบาท ๔ และ ๔) พรหมวิหาร ๔ ๒. หลักธรรมที่ส่งเสริมทางการแสดงออกทางอ้อมของการใช้วาจา ได้แก่ ๑) ขรवासธรรม ๔ ๒) อริยมรรคมีองค์ ๘ ๓. หลักธรรมที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการค้าขาย ได้แก่ ๑) สังคหวัตถุ ๔ ๒) มิจฉวนิชาต ๕ ๓) ปาปนิกรรม ๓ ๔) โภควิภาค ๔ และ ๕) หลักปฐิสัมภิตา ๔ หลักธรรมที่กล่าวมานี้ ผู้วิจัยศึกษาแล้วเห็นว่า มีความสำคัญและส่งเสริมกับการใช้วาจาเพื่อการค้าขาย ให้ผู้ค้าขายเป็นคนดีมีศีลธรรม ทั้งทางกาย ทางวาจา และทางใจ พร้อมช่วยส่งเสริมให้ผู้ค้าขายประสบผลสำเร็จในอาชีพเจริญรุ่งเรืองในอาชีพนักธุรกิจค้าขาย

การศึกษาแนวทางการใช้วาจาเชิงพุทธเพื่อส่งเสริมกับการค้าขาย เพื่อมาปรับใช้ในสังคมปัจจุบัน ผู้ค้าขายต้องมีความรู้ มีปัญญาเท่าทันต่อเหตุการณ์ มีความรับผิดชอบต่ออาชีพ มีความซื่อสัตย์สุจริตและมีเมตตาต่อลูกค้า คือ ไม่พูดเพ้อเจ้อ และมีความโลภ ที่จะไปหลอกลวงลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง โดยหวังผลกำไร ที่มากมาย พูดเกินความเป็นจริงเท่ากับหลอกลวงให้เชื่อโดยมีเจตนาทำให้ผู้ฟังหลงผิดและเชื่อตามโดยขาดความเข้าใจและไว้วางใจกับตัวผู้ค้าขาย เป็นการทำให้ผู้ขายได้ผลกำไรหรือผลตอบแทนกลับมากอย่างไม่บริสุทธิ์ ซึ่งขัดต่อหลักการทางพุทธศาสนาหรือหลักธรรมต่างๆที่กล่าวมา อันเป็นเหตุของการประพฤติและปฏิบัติที่ผิดกับสัมมาชีพ และก่อให้เกิดของความไม่เจริญรุ่งเรืองทางการค้าขายและความไม่บริสุทธิ์กับการกล่าวสัมมาวาจา และคำสุภาพอ่อนโยน คำสัตย์จริง ซึ่งเป็นรากฐานของการประกอบอาชีพนักธุรกิจค้าขาย ที่ต้องสร้างความพึงพอใจต่อลูกค้า ฉะนั้นผู้ค้าขายควรที่จะต้องนำหลักธรรมไปใช้และปรับให้เข้ากับการประพฤติปฏิบัติอย่างเคร่งครัด โดยไปพูดความหลอกลวงลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง มีความมั่นใจในการกล่าววาจาที่ดี มีคุณธรรมในจิตใจ คือ มีความซื่อสัตย์และจริงใจกับลูกค้า ขายสิ่งที่เป็นประโยชน์เหมาะสม ให้กับผู้ซื้อหรือลูกค้าที่สมควรแก่ฐานะซื้อ ในเวลาที่เหมาะสม สร้างกัลยาณมิตร ยึดในหลักคุณธรรมและพัฒนาอาชีพการค้าของตนเอง เพื่อความเจริญมั่นคงถาวรและความก้าวหน้าสืบไปในอนาคต.

Thesis Title : The Study of the Usage of the Speech In Buddhism for
Support The Commerce
Researcher : Mr. Natthee Keereekamolphat
Degree : Master of Arts (Buddhist Studies)

Thesis Supervisory Committee

: Asst. Prof. Dr. Phra Suthithammanuwat (Teab)
Pali ๙, B.A., M.A., M.phil., Ph.D. (Buddhist Studies) Delhi
: Dr. Boonlert Atsoo, Pali VIII, B.A., M.A. (Dhamma
Communication, Ph.D. (Buddhist Studies)

Date of Graduation : 31 May 2016

Abstract

This thesis contains 3 objectives, namely : - 1) To study the importance of the usage of the speech. , 2) To study doctrinal principles supporting the usage of the speech for commerce goods which is in with the usage of the speech in Buddhism. and 3) To study the ways of using the speech for the commerce in Theravada Buddhism.

From the research, it is found that the importance of the usage speech cause . The sellers life to be of progress and to be successful .The conduct in the perlite speech must consist of the truth and not consist of the illusive speech , that is not to talk nonsense , But to take righty according time and place. The benefit arising from the usage the Samma Vaca causing to process to arise both in worldly and Doctrinally and to build up the progress to the societies, and support the harness in the group of the people. The disadvantage of the usage of the bad speech causes one not attain the Dhammas.

The Doctrinal Principles supporting the usage of the speech for selling materials are the ones supporting the business to be success in the following point are :- 1. 1.)The Five Precept , 2).The Five Dhamma , 3). 4 Iddhipadas and 4). BrahmaViharas4 , 2. The Doctrinal Principles which are in connection with the usage of the speech are :- 1.) 4Gharavasa Dhammas and The Eightfold Noble Truths., 3.The Doctrinal Principle supporting the success for commerce are : 1.) The 4Sangahavathus, 2.) 5Miccha Vanijjas, 3.) 3Papanikammas, 4.) 4 BhogaVibhagas and,5.) 4 Patisambida. The said Doctrinal Principles will support the usage the speech for sailing the materials to help the seller to be of the Virtue and to be to success in their business.

In the study of the usage of the speech for commerce for sailing the material in Buddhism, the seller should be to The wisdom and responsibility for his or her occupations. They should also be of the justice as the base of his or her working, and should be of the satisfactions in their occupation of selling. Moreover, they should be of the qualifications in their minds and be of the justice to their customers to build up the friendship to them, and should hold the principles of the qualifications for developing themselves and for the strength of their Occupation to the future.