

# นักการตลาด กับ การพัฒนาตนเอง

ดร.สุทธิชัย ปิณฑโรจน์

อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย ม.เกษมบัณฑิต  
www.drsuthichai.com

**ป**ัจจัยที่ทำให้ให้นักการตลาดประสบความสำเร็จในการทำงานด้านการตลาดมีหลายปัจจัยแต่มีปัจจัยที่สำคัญปัจจัยหนึ่งก็คือ นักการตลาดจะต้องเป็นบุคคลที่ต้องมีการพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา ในบทความนี้ เราจะมาพูดถึงเรื่องนี้นั่น **การพัฒนาตนเองของนักการตลาด** มีดังนี้

## 1. มีอิทธิบาท 4

ในการทำงานด้านการตลาด หลักธรรมคำสอนทางพระพุทธศาสนา มีมากมาย ไม่ว่าจะเป็นเกี่ยวกับ การดำรงชีวิต การทำสมาธิ การรักษาศีล และหลักธรรมสำหรับใช้ในการทำงาน ซึ่งหลักธรรมในการทำงานที่สำคัญที่นักการตลาดสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ก็คือ หลักอิทธิบาท 4 คือ ฉันทะ วิริยะ จิตตะ และวิมังสา

**1.1 ฉันทะ** คือ ความรัก ความพอใจ ความชอบ ในสิ่งที่เราต้องการอยากเป็นหรือต้องการประสบความสำเร็จ เช่น ถ้าเราต้องการเป็นนักการตลาดที่ประสบความสำเร็จ เราจะต้องมีความรักในการทำงานทางด้านการตลาดเสียก่อน เพราะถ้าเรามีความรักความชอบหรือมีพอใจในงานด้านการตลาด เราก็จะทำงานทางด้านการตลาดได้ดี

**1.2 วิริยะ** คือ ความเพียรพยายาม ความขยันขันแข็ง ถ้าเรามีความรักอย่างเดียว ความชอบอย่างเดียวหรือมีฉันทะอย่างเดียวคงไม่พอ นักการตลาดที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีวิริยะตามมา เช่น ถ้าเราอยากเป็นนักการตลาดที่ดี เราต้องมีความเพียรพยายาม มีความขยันขันแข็งในการศึกษา หาความรู้ และขยันในการเรียนรู้งานด้านการตลาด

**1.3 จิตตะ** คือ การเอาใจใส่ ใจจดจ่อกับสิ่งที่เราอยากประสบความสำเร็จ เช่น ถ้าเราอยากเป็นนักการตลาดที่ประสบความสำเร็จ เราต้องมีใจที่จดจ่อ คิดถึงงานด้านการตลาดทุกวัน มีการศึกษาหาความรู้ตลอดเวลา เรียนรู้ว่าการทำให้นักการตลาดระดับโลกถึงประสบความสำเร็จ เมื่อมีใจจดจ่อ เราก็จะหาวิธีการเพื่อไปถึงเป้าหมายที่ต้องการ

**1.4 วิมังสา** คือ รู้จักคิดพิจารณา ใคร่ครวญ วิเคราะห์ว่าทำไมเราถึงไม่ประสบความสำเร็จในการทำงานทางด้านการตลาด หรือเกิดปัญหาอะไรขึ้นภายในงานด้านการตลาดที่เราได้ทำ เมื่อมีการวิเคราะห์ ใคร่ครวญ พิจารณา เราก็จะเกิดการแก้ไขสิ่งเหล่านี้

ดังนั้น หากเราต้องการประสบความสำเร็จในการทำงานด้านการตลาด เราต้องมีหลักอิทธิบาท 4 ในการทำงาน ได้แก่ 1.ฉันทะคือ มีความรัก ความชอบ ในสิ่งนั้น แต่ถ้าต้องการประสบความสำเร็จในระดับสูง นักการตลาดคนนั้นจะต้องมีความปรารถนาอย่างแรงกล้าเสียก่อน 2.วิริยะ คือ มีความเพียรพยายาม ความขยันขันแข็งในงานด้านการตลาด 3.จิตตะ คือ จดจ่อกับงานด้านการตลาด 4.วิมังสา คือ มีความคิดใคร่ครวญ พิจารณา แก้ไขปัญหาสิ่งต่างๆ ในการทำงานด้านการตลาด หลักอิทธิบาท 4 ถึงแม้จะเป็นหลักคำสอนของพระพุทธเจ้าซึ่งมีมา 2560 ปีแล้ว แต่ก็ยังมีความทันสมัย สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการทำงานด้านการตลาดได้

## 2. ความสำเร็จเริ่มต้นที่ความกล้า

คนที่ประสบความสำเร็จในด้านการตลาด เขามักเริ่มต้นจากความกล้าก่อนเป็นอันดับแรก ซึ่งความกล้าในที่นี้มีหลายประการที่คนประสบความสำเร็จในด้านการตลาดจะต้องกล้าเริ่มต้น ดังนี้

**2.1 Idea กล้าคิด** คนที่ประสบความสำเร็จในด้านการตลาดส่วนใหญ่จะเป็นคนที่กล้าคิด และคนที่ประสบความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ในการตลาด มักจะคิดอะไรไม่เหมือนคนอื่น เขาเหล่านั้นจะกล้าคิดต่าง คิดแปลก จากคนทั่วไป เช่น

สตีฟ จอบส์ ได้ก่อตั้งบริษัท apple และมีความกล้าในการเสนอไอเดียต่างๆ จนก่อให้เกิดสินค้าตระกูล I ขึ้น เช่น ipod iphone ipad iMac iMat iBoard เป็นต้น

**2.2 Imagine กล้าจินตนาการ** อัลเบิร์ต ไอน์สไตน์ กล่าวไว้ว่า **"จินตนาการสำคัญกว่าความรู้"** คนปกติธรรมดาในยุคปัจจุบันได้เรียน



หนังสือกันเกือบทุกคน แต่ก็ไม่มีประสบความสำเร็จในชีวิตไม่ว่าการทำงาน หน้าที่ สาเหตุหนึ่งเกิดจาก การขาดจินตนาการ คนปกติธรรมดา มักจะทำอะไรเหมือนคนอื่น ๆ ไม่กล้าที่จะลองจินตนาการ ไม่กล้าที่จะคิดสร้างสรรค์สิ่งแปลกๆ ใหม่ ๆ ขึ้นมาในชีวิต นักการตลาดที่ต้องการประสบความสำเร็จก็เช่นกัน ท่านจำเป็นจะต้องพัฒนาตนเองเรื่องของจินตนาการ

**2.3 Action กล้าลงมือทำ** เมื่อมีความคิดแล้ว มีจินตนาการแล้ว แต่ขาดซึ่งการลงมือทำ สิ่งต่างๆ ที่คิด ที่จินตนาการก็ไม่สามารถเป็นรูปเป็นร่างขึ้นมาได้ ดังนั้นจงกล้าที่จะลงมือทำ ลงมือปฏิบัติ สิ่งต่างๆ จึ่งจะเกิดขึ้น เหมือนดังที่เราคิด และเราจินตนาการ

**2.4 Develop กล้าพัฒนา** เมื่อลงมือทำไปแล้ว แน่ใจว่าจะต้องเกิดการผิดพลาด บกพร่องในสิ่งที่เราทำ บุคคลที่ประสบความสำเร็จในด้านการตลาดมักกล้าที่จะพัฒนา กล้าเปลี่ยนแปลง แผนต่างๆ ที่คิดไว้ ที่จินตนาการไว้ เพื่อให้การทำงานทางด้านการตลาดนั้นเกิดความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

**2.5 Control กล้าที่จะควบคุม** คนที่ประสบความสำเร็จทางด้านการตลาดส่วนมากแล้ว มักจะเป็นคนที่ควบคุมอารมณ์ ควบคุมตนเอง อยู่เสมอ เขาจะเป็นคนที่มีวินัยในการทำสิ่งต่างๆ โดยเฉพาะวินัยในการทำงาน เช่น นักการตลาดที่ประสบความสำเร็จเขาจะจัดสรรเวลาในการทำงานอย่างเป็นระบบ แล้วเขาก็จะลงมือเขียนตามแผนการที่เขาวางไว้ โดยที่ไม่ผัดวันประกันพรุ่ง

**2.6 Change กล้าเปลี่ยนแปลง** คนเราโดยมากมักไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง แต่คนเราจะเจริญก้าวหน้าก็ด้วยเพราะการเปลี่ยนแปลง หากท่านเป็นผู้หนึ่งที่ต้องการประสบความสำเร็จทางด้านการตลาด ท่านต้องกล้าที่จะเปลี่ยนแปลงตนเอง แล้วท่านจะประสบความสำเร็จ ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงทางความคิด เปลี่ยนแปลงวิธีการทำงาน

หากว่าท่านมีความกล้าตามข้อความข้างต้น กระผมเชื่อว่าท่านจะประสบความสำเร็จในการทำงานด้านการตลาดอย่างแน่นอน จงเดินทางเข้าไปหาความสำเร็จ แทนการที่จะนั่งรอความสำเร็จมาหาท่าน หากว่าท่านต้องการไปเที่ยวภูเขาที่สวยงามสักลูก ขอให้ท่านจงเริ่มต้นออกเดินทาง แทนที่ท่านจะนั่งรอ นอนรอ ให้ภูเขาลูกนั้นเคลื่อนตัวมาหาท่าน จงกล้าที่จะเริ่มต้นแล้วท่านจะประสบความสำเร็จอย่างแน่นอน

### 3. มีเป้าหมายในชีวิต

เป้าหมายมีความสำคัญมากต่อการดำรงชีวิตของบุคคลที่ต้องการประสบความสำเร็จไม่เว้นแม้บุคคลที่ต้องการประสบความสำเร็จทางด้านการตลาด คนที่มีเป้าหมายเปรียบเสมือนเรือที่มีหางเสือ เมื่อลอยอยู่กลางทะเลแต่เรือสามารถลอย และเคลื่อนไปอีกฝั่งหนึ่งได้ หากเรือนั้นมีการกำหนดทิศทาง กำหนดเป้าหมาย แต่หาก



เรือลำใดไม่มีกำหนดทิศทาง กำหนดเป้าหมายแล้ว เรือลำนั้นก็เลยลอยอยู่กลางทะเล ไม่สามารถไปถึงฝั่งได้

### 4. รู้จักบริหารเวลา

คนที่ประสบความสำเร็จในด้านการตลาด มักสร้างความสะดวกให้เกิดขึ้นกับชีวิต ดังนั้น เขาจึงเป็นคนที่รู้จักบริหารเวลา เขาจะมีการจัดสรรเวลา และทำงานอย่างเป็นระบบ เขาจะไม่เสียเวลาไปกับสิ่งที่ไม่เป็นประโยชน์ แต่เขาจะรู้จักพัฒนาตนเอง ปรับปรุงตนเอง แก้ไขตนเองเสมอ

### 5. เต็มที่กับทุกเรื่อง

คนที่ประสบความสำเร็จในด้านการตลาด เขามักเป็นคนที่มีสมาธิจดจ่อ เมื่อเขาทำงาน เขาจะทำงานนั้นด้วยจิตใจที่จดจ่อ เขาจะมีความตั้งใจสูงกับงานที่เขาทำ และเขาจะมีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ เมื่อกำหนดส่งงาน เขาก็จะทำเสร็จตรงตามกำหนดเวลาดังกล่าว

### 6. ทำทุกอย่างที่มีโอกาส

คนที่ประสบความสำเร็จในด้านการตลาด เขามักจะทำงานต่างๆ ที่ได้รับมอบหมายให้ทำ ถึงแม้งานนั้นจะยากเย็นแสนเข็ญ และเป็นสิ่งใหม่สำหรับเขา แต่เขาคิดว่านี่คือโอกาสในการที่จะได้เรียนรู้ อีกทั้งยังได้รับประสบการณ์ใหม่ๆ จากงานที่เขาได้รับมอบหมายแทนที่จะพรวดไป แต่ตรงกันข้ามเขาจะทำด้วยความเต็มใจ

### 7. กล้าที่จะล้มเหลว

คนที่ประสบความสำเร็จในด้านการตลาด เขามักเป็นคนที่ยกเลิกที่จะล้มเหลว เพราะเขารู้ดีว่า คนที่ประสบความสำเร็จมากมายในอดีต เป็นบุคคลที่ล้มเหลวในการทำสิ่งต่างๆ แต่พวกเขาเหล่านั้นไม่เคยยอมที่จะล้มเลิกต่างหาก จงกล้าที่จะล้มเหลว แล้วท่านจะเป็นอีกผู้หนึ่งที่ประสบความสำเร็จ ยิ่งท่านล้มเหลวมาก ท่านก็ยังมีโอกาสที่จะได้เรียนรู้มากขึ้น อีกทั้งยังทำให้ท่านเดินทางเข้าใกล้ความสำเร็จยิ่งขึ้นอีก

ท้ายนี้ขอฝากแง่คิดสำหรับนักการตลาดที่ต้องการพัฒนาตนเองทุกคน เป็น คำคม ของสตีฟ จ๊อบส์ ซึ่งได้เสียชีวิตไปแล้ว แต่ผลงานของเขายังคงเป็นประโยชน์ต่อโลกอีกมากมาย “ถ้าคุณใช้ชีวิตในแต่ละวันเหมือนมันเป็นวันสุดท้ายของคุณแล้วล่ะก็ วันหนึ่งคุณจะพบว่าสิ่งที่ทำไปนั้นถูกต้อง” 