แนวคิดเรื่องการครองใจคนในมุมมองของพระพุทธศาสนา
The Concept of Winning People's Heart in Buddhist Perspectives

พรสวรรค์ เมืองบุญ
Pornsawan Muangboon
มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาลัยสงฆ์ลำพูน
Mahachulalongkornrajavidyalaya University, Lamphun Buddhist College
Corresponding Author, Email: pornsawan.muangboon@gmail.com

บทคัดย่อ

บทความวิชาการนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวคิดการครองใจคนในมุมมองของพระพุทธศาสนา ผลการศึกษาพบว่า มนุษย์เป็นสัตว์สังคมชอบอยู่ร่วมกันเป็นหมู่คณะและต่างก็ต้องการเป็นที่ยอมรับเคารพนับถือ มีศรัทธาต่อกัน เมื่อมนุษย์เริ่มเรียนรู้สิ่งรอบตัวมากขึ้น มีการพัฒนาทักษะและองค์ความรู้มากมาย แนวคิดเรื่องการครองใจคนเกิดจากปัจจัยหลายประการ เช่น ปัจจัยที่เกิดจากแนวคิดของผู้นำ ผู้ร่วมงานสภาพแวดล้อม หรือปัจจัยที่เกิดจากความสัมพันธ์ภายนอก การครองใจคน จึงหมายถึง ความสามารถในการเรียนรู้ เข้าใจ สามารถปฏิบัติตนเพื่อความสุขของตนเองและผู้อื่น มนุษย์จึงมองหาสิ่งยึดเหนี่ยวเพื่อการดำรงชีวิตในปัจจุบันโดยใช้หลักธรรมทางพระพุทธศาสนา พระพุทธศาสนามีหลักคำสอนที่สามารถนำมาปฏิบัติได้เป็นอย่างดี ทั้งนี้เนื่องจากมนุษย์เป็นสัตว์สังคมซึ่งมีธรรมชาติเชื่อมโยงความสัมพันธ์กันตลอดเวลา มีความเกี่ยวพันกันทั้งทางตรงและทางอ้อม การครองใจจึงมีหลักการและเคล็ดลับ ที่มนุษย์สามารถสร้างขึ้นมาได้

คำสำคัญ : การครองใจ, การครองใจคนตามหลักพระพุทธศาสนา

Abstract

This academic article aims to study the concept of winning people's hearts from the perspective of Buddhism. The results of the study found that humans are social animals who like to live together in groups and all want to be accepted, respected, and have faith in each other. When humans start to learn more about the world around them, they develop many skills and knowledge.

The concept of winning people's hearts comes from many factors, such as factors from the ideas of leaders, coworkers, the environment, or factors from external relationships. Winning people's heart, therefore, means the ability to learn, understand, and be able to act for the happiness of oneself and others. Therefore, humans look for things to hold on to in order to live in the present by using the principles of Buddhism. Buddhism has teachings that can be put into practice very well. This is because humans are social animals whose nature is constantly connected and related, and they are directly and indirectly related. Winning people's hearts therefore has principles and

Keywords: Winning, Winning Principles of Buddhism

บทนำ

การครองใจคน สร้างได้ด้วยตัวเราเองหากเรารู้ศิลปะการครองใจคน เราจะสามารถได้ใจคนอื่นมาครองได้ การครองใจคนมีหลักการและเคล็ดลับที่มีทั้งศาสตร์และศิลป์ เราจะเรียนรู้ว่ามนุษย์เป็นสัตว์สังคมประเภทหนึ่ง ชอบการอยู่รวมกันเป็นกลุ่ม เป็นหมู่ เป็นพวกมากบ้าง น้อยบ้าง อยากเป็นส่วนหนึ่งของสังคม อยากเป็นคนสำคัญเป็นที่ยอมรับนับถือ ด้วยเหตุผลเพื่อความปลอดภัยจากการถูกเบียดเบียนโดยภยันตรายต่างๆ หากมองในแง่นี้ ดูเหมือนการอยู่รวมกันเป็นกลุ่มก้อนของสังคมมนุษย์จะมีผลแต่ในด้านบวกโดยส่วนเดียว แต่ในความเป็นจริงการอยู่รวมกันของมนุษย์มีรายละเอียดมากกว่านั้น มนุษย์มีแรงขับดันภายในจิตใจที่แสดงออกมาเป็นความอยากได้ ความไม่พอใจ และความลุ่มหลงเมื่อมีสิ่งเร้า และสิ่งนี้ก็พร้อมที่จะก่อให้เกิดการเบียดเบียนกันขึ้น ซึ่งกลายเป็นปัญหาที่สร้างความอ่อนแอภายในกลุ่มของสังคมมนุษย์นั้นเอง ด้วยเหตุนี้สังคมมนุษย์จึงเรียกร้องกฎระเบียบ (ศีล) เพื่อช่วยควบคุมพฤติกรรมของมนุษย์ในสังคมให้อยู่ในขอบเขตที่เหมาะสมที่จะไม่สร้างความเดือดร้อนแก่ผู้อื่น แต่การไม่เบียดเบียนกันอย่างเดียวย่อมไม่อำนวยประโยชน์แก่การอยู่ร่วมกันได้เต็มที่ เพราะในสังคมมนุษย์ การเบียดเบียนกันไม่ใช่ปัญหาเดียวที่ต้องแก้ไข การมุ่งที่จะเอาตัวรอดเฉพาะตัวโดยไม่ใส่ใจ กับความทุกข์ของคนอื่นซึ่งเป็นสมาชิกของสังคมก็เป็นปัญหาเช่นเดียวกัน

สภาพสังคมไทยในปัจจุบันได้ประสบปัญหาต่างๆ จำนวนมาก เช่น ปัญหาอาชญากรรม ปัญหาการลักขโมย ปัญหาคุณภาพชีวิต และปัญหาเศรษฐกิจ เป็นต้น ปัญหาเหล่านี้ส่วนหนึ่งเกิดจากการให้ความสำคัญในเรื่องของวัตถุมากกว่าจิตใจเกิดภาวะติดหลงในกระแส

วัตถุนิยม (Materialism) จนเกิดค่านิยมในเรื่องของการใช้ชีวิตที่ฟุ้งเฟ้อ ฟุ่มเฟือย และมีบุคคลเป็นจำนวนไม่น้อย ที่หลงติดมัวเมาในการบริโภคจนเกินพอดี ภาวะดังกล่าวได้ส่งผลต่อโครงสร้างสังคมให้เกิดการเปลี่ยนแปลงจากเดิม เป็นลักษณะของสังคมแบบบริโภคนิยม (Consumerism) มีกระบวนการโฆษณากระตุ้นให้เกิดการยึดติดเพื่อการเสพบริโภคในวัตถุมากยิ่งขึ้น ขณะเดียวกันก็ได้ละเลยคุณค่าและความสำคัญของการพัฒนาด้านจิตใจ

จากการที่สังคมไทยเป็นสังคมแห่งพระพุทธศาสนา การนำพุทธธรรมมาศึกษาและปฏิบัติเพื่อแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นในสังคมไทย จึงเป็นความจำเป็นอย่างยิ่ง ในพระพุทธศาสนามีหลักคำสอนที่เหมาะสมต่อการพัฒนาคุณภาพตามความเป็นปัจเจกชน (Individual) เพื่อการฝึกฝนและพัฒนาตนเองในหลายระดับ คือ ตั้งแต่ในระดับศีลธรรม กุศลกรรมบถ และในระดับสัจธรรมชั้นสูงอันหมายถึง มรรคมีองค์ 8 ในอริยสัจ 4 ประการ (พระไตรปิฎกภาษาไทย เล่ม 19 ข้อ 165: 528)

พระพุทธศาสนามีความสัมพันธ์อันใกล้ชิดกับวิถีชีวิตของคนไทย จัดเป็นสถาบันหนึ่งที่มีความสำคัญต่อสังคมไทยเป็นอย่างมาก ถ้าพิจารณาในฐานะนี้ จะพบว่า พระพุทธศาสนามีความสำคัญต่อประเพณีทางสังคมและวัฒนธรรมที่เกี่ยวข้องกับธรรมชาติ ปัญหาและความเป็นอยู่ทั้งปัจเจกชนและสังคมโดยส่วนรวมในส่วนที่เกี่ยวกับความเป็นอยู่และต่อเนื่องของสังคม โดยทำหน้าที่เป็นพลังที่สร้างสรรค์ เป็นสถาบันขัดเกลาทางสังคม ปลูกฝังวัฒนธรรมและจริยธรรมให้แก่คนในสังคม ก่อให้เกิดความรู้สึกร่วมทางวัฒนธรรมและความรู้สึกเป็นชาติ นอกจากนี้ ยังมีบทบาทสำคัญในส่วนที่เกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในสังคม ในการกำหนดแนวทางความสัมพันธ์และการปฏิบัติต่อกันระหว่างสมาชิกในสังคม ทั้งทำหน้าที่เป็นกลไกควบคุมพฤติกรรมของสมาชิกในสังคมอีกด้วย (ธีรโชติ เกิดแก้ว, 2547: 15) เป็นข้อสรุปที่สมบูรณ์ สุขสำราญ สรุปเกี่ยวกับวิถีชีวิตของคนไทยที่เกี่ยวเนื่องกับพระพุทธศาสนา

การนำหลักธรรมของพระพุทธศาสนา เพื่อนำมาใช้ในการดำรงชีวิตประจำวันตามลักษณะของปัญหา ตามสติปัญญาและความประสงค์ของแต่ละบุคคล ดังนั้นระดับคำสอนของพระพุทธศาสนาจึงมีหลายระดับทั้งที่เป็นสัจธรรมเบื้องต้นเบื้องกลางและเบื้องสูง เป็นต้น การนำหลักพุทธธรรมมาใช้กับการแก้ปัญหาของสังคม ถือเป็นสิ่งสำคัญในสังคมไทยปัจจุบัน

ประชาชนที่มีความเลื่อมใสศรัทธาในพระพุทธศาสนาจะอุทิศจิตใจ เวลา แรงงาน สิ่งของ และกำลังทรัพย์ให้แก่วัดเป็นจำนวนมากมาย เห็นได้จากการสร้างและปฏิสังขรณ์วัด การอุทิศที่ดิน แรงงานให้แก่วัด หลักคำสอนในพระพุทธศาสนาช่วยกล่อมเกลาให้ชาวไทยชอบการประนีประนอม ไม่ชอบความรุนแรง ไม่มีความอาฆาตพยาบาท แม้ในปัจจุบันสังคมไทยจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรก็ตาม หลักคำสอนในพระพุทธศาสนาจะสัมพันธ์กับระบบสมัยใหม่

ทั้งบทบาทของสถาบันพระพุทธศาสนาและหลักธรรมคำสอนสามารถนำมาใช้ได้ดีเหมาะสมและสอดคล้องกับความเป็นสมัยใหม่ในแง่การพัฒนาคุณภาพของคนในการทำงานโดยอาศัยหลักมัชฌิมาปฏิปทา คือ ทางสายกลาง ที่เหมาะสมที่สุดสำหรับวิถีชีวิต นอกจากนี้หลักธรรมคำสอนของพระพุทธศาสนา ยังเกี่ยวข้องกับระบบความเป็นสมัยใหม่ในแง่การกระจายความเสมอภาคไปสู่ส่วนต่างๆ ของสังคม นับว่าเป็นหลักการที่สำคัญยิ่งต่อการพัฒนาการของสังคมไทย

ดังนั้น พระพุทธศาสนาจึงมีความสำคัญต่อวิถีชีวิตและการจัดระเบียบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสังคมไทย อาทิ อบรมให้รู้ระเบียบสังคมโดยให้ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์และประเพณีต่างๆ ให้สอดคล้องกับวิถีชีวิต คือ สัจธรรมและแนวปฏิบัติแบบพุทธ เช่น ค่านิยมที่ว่า ความมีเมตตาต่อผู้ตกทุกข์ได้ยาก การโอบอ้อมอารีช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การวางตนให้เหมาะกาลเทศะ การปฏิบัติตนต่อผู้อื่นที่มีสถานภาพต่างๆ เช่น ศิษย์ต่ออาจารย์ ลูกหลานต่อบรรพบุรุษ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังเป็นสื่อหรือกลไกในการควบคุมระเบียบสังคม วัดและพระสงฆ์เป็นสื่อกลางทางพระพุทธศาสนาที่สำคัญยิ่งในการอบรมสั่งสอนประชาชนให้เป็นพลเมืองดีของประเทศ หลักธรรมสำคัญๆ ที่ช่วยควบคุมสังคม เช่น ศีล 5 พรหมวิหาร 4 สังคหวัตถุ 4 นาถกรณธรรม 10 ประการ สาราณียธรรม 6 อธิปไตย 3 ทิฏฐธัมมิกัตถประโยชน์ 4 เป็นต้น เมื่อบุคคลได้รับการสั่งสอนและยึดถือเป็นแนวทางชีวิตร่วมกัน ทำให้สังคมลดความขัดแย้งและลดปัญหาสังคมนานาประการ

หลักธรรมคำสอนในพระพุทธศาสนา เป็นสื่อในการสร้างความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันในสังคม คือ หลักธรรมคำสอนของพระพุทธศาสนาโน้มนำให้ประชาชนมีความเชื่อและยึดปรัชญาในการดำเนินชีวิตอย่างเดียวกันเท่ากับเป็นการสร้างความสามัคคีและความเป็นปึกแผ่นให้แก่สังคม

เนื้อหา

1. แนวคิดเรื่องการครองใจคนในมุมมองของพระพุทธศาสนา

คำว่า “ครอง” พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถานให้ความหมายไว้หลายอย่าง คือ พิทักษ์รักษา เช่น ครองเมือง ดำรงไว้ เช่น ครองสิกขา ครองชีพนุ่งห่ม เช่น ครองจีวร เป็นเจ้าของ เช่น ครองกระบือ (โลกนิติ) คำว่า “ครองใจคน” หมายถึง เป็นเจ้าของใจ หรือ เป็นเจ้าหัวใจ ในการครองใจคนสามารถใช้กับการทำงานระหว่างกันได้ “ครรลองครองใจระหว่างหัวหน้ากับลูกน้อง” มีความหมายเพียง “แนวทางผูกใจให้รักระหว่างหัวหน้ากับลูกน้อง”

ใครครองใจใคร ถ้าท่านเป็นพนักงานระดับต่ำสุด ท่านก็เป็น ลูกน้อง อย่างเดียว ถ้าท่านเป็นผู้บริหารระดับสูง ท่านก็เป็นหัวหน้า อย่างเดียว แต่ถ้าท่านเป็นพนักงานหรือ

ผู้บริหารระดับกลางๆ ท่านจะเป็น ลูกน้อง และ หัวหน้า ทั้ง 2 อย่าง คือเป็น ลูกน้องของผู้บริหารระดับสูง และเป็นหัวหน้าของพนักงานระดับต่ำอย่างไรก็ตามไม่ว่าท่านจะเป็น ลูกน้อง อย่างเดียว หรือเป็นหัวหน้า อย่างเดียวหรือเป็น ลูกน้อง และเป็น หัวหน้า ทั้ง 2 อย่าง ท่านจะต้องร่วมกันทำงานกับหัวหน้าหรือลูกน้องเสมอ ไม่อาจแยกตัวเป็นเอกเทศตามลำพังโดยไม่เกี่ยวข้องกันเลย

ปัจจัยในการครองใจ “การครองใจ” คือ “การผูกใจให้รัก” ปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่จะผูกใจลูกน้องให้รักหัวหน้า คือ ความศรัทธาที่ลูกน้องมีต่อหัวหน้า แนวทางที่หัวหน้าจะครองใจลูกน้องได้ จึงไม่มีหนทางอื่นใดที่จะได้ผลดีเท่าเทียมกับการสร้างศรัทธา เพื่อให้ลูกน้องเลื่อมใสในตัวหัวหน้า

ในการสร้าง “ศรัทธา” ให้ลูกน้องมีแต่หัวหน้า มีตัวนำอันสำคัญอยู่ 3 ตัว คือ 1. หัวหน้า 2. ลูกน้อง 3. งาน ทั้งนี้ เป็นหัวหน้าของหัวหน้าที่จะต้องปฏิบัติต่อ ตัวนำ ทั้ง 3 ตัว นี้เพื่อให้ลูกน้องศรัทธาในตัวหัวหน้า กล่าวคือ 1. หัวหน้าต้องปฏิบัติตน ให้ลูกน้องศรัทธา 2. หัวหน้าต้องปฏิบัติต่อลูกน้อง ให้ลูกน้องศรัทธา 3. หัวหน้าต้องปฏิบัติงาน ให้ลูกน้องศรัทธา

การปฏิบัติของหัวหน้าเพื่อให้ลูกน้องศรัทธา ต้องปฏิบัติต่อ ตัวนำ 3 ตัวดังกล่าวข้างต้นให้ดี กล่าวคือ 1. ปฏิบัติ “ตน”ดี 2. ปฏิบัติ “ต่อลูกน้อง”ดี 3. ปฏิบัติ “งาน”ดี การปฏิบัติตนดี องค์ประกอบของ “ตน”ที่จะต้องปฏิบัติให้ดีนั้น มีองค์ประกอบอยู่ 3 ส่วน คือ กาย วาจา จิตใจ ดังนั้น “การปฏิบัติตนดี” จึงต้องปฏิบัติให้ดีทั้งกาย วาจา และจิตใจ

การแสดงออกทางกายนั้น ได้แก่การแสดงออกต่างๆ ทางกายภาพเช่น อากัปกิริยาท่าทาง และการประพฤติปฏิบัติหรือการกระทำต่างๆ ที่แสดงออกให้ปรากฏ พฤติกรรมที่แสดงออกของ คนหนึ่ง จะทำให้ผู้พบเห็นรู้สึกศรัทธาหรือไม่ศรัทธาที่เขาเห็นว่าดีหรือไม่ดีหัวหน้าที่แสดงพฤติกรรมดี จะน่าศรัทธาในความรู้สึกของลูกน้องมากกว่าหัวหน้าที่แสดงพฤติกรรมทางกายไม่ดี กิริยาที่แสดงออกภายนอกนุ่มนวล ถ่อมตัว อาการที่แฝงอยู่ภายในเข้มแข็งมั่นคง ใบหน้ายิ้มแย้มแจ่มใสด้วยใจจริง ไม่บึ้งตึง วางอารมณ์เยือกเย็น ไม่หงุดหงิด หรือเกรี้ยวกราด ท่าทางเป็นมิตร ไม่แสดงออกเป็นปฏิปักษ์กับลูกน้อง ปฏิบัติเสมอต้นเสมอปลายเหมือนกันทุก การแสดงออกทางวาจานั้น ได้แก่ วาจาที่ไพเราะและน่าเชื่อถือ วาจาที่พูดแต่ในทางที่ดี และวาจาที่โอภาปราศรัย การพูดจาไพเราะและน่าเชื่อถือเป็นการเปิดประตูให้ผู้อื่นเข้ามาคบ คนพูดจาไพเราะและน่าเชื่อถือ ย่อมเป็นที่น่ารักและน่าศรัทธาน่าคบหาสมาคม มีน้ำเสียงนุ่มนวล ไม่กระโชกโฮกฮาก ใช้ถ้อยคำเหมาะสมกับกาลเทศะและบุคคล ใช้คำพูดสุภาพไม่หยาบโลน ให้เนื้อความที่พูดมีสาระน่าสนใจ พูดให้ผู้ฟังอารมณ์ดี พูดถ่อมตัว ไม่พูดอวดตัว ไม่พูดเสียคนเดียว แต่เปิดโอกาสให้ผู้อื่นพูดบ้าง

2. พลังแห่งบุคลิกภาพครองใจคน

ตั้งแต่อดีตกาลนานมาแล้ว เราสามารถแบ่งประเภทของมนุษย์ได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ กลุ่มแรก ซึ่งเป็นคนส่วนใหญ่นั้น มักไม่มีบุคลิกอะไรโดดเด่น ทำงานอะไรระดับพื้นๆ ธรรมดาที่เราพบเห็นกันทั่วไป ส่วนกลุ่มที่ ๒ เป็นคนส่วนน้อยที่มีบุคลิกภาพโดดเด่นออกมาจากฝูงชนส่วนใหญ่ และด้วยเหตุผลบางประการคนเหล่านี้ไม่ว่าจะเป็นหญิงหรือชายจะมีบุคลิกบางอย่างฉายออกมาในลักษณะที่แสดงให้เห็นถึงอำนาจแผ่ออกมาจากตัวเอง อาจโดยรู้ตัวหรือไม่รู้ตัวก็ตาม แต่พวกเขาก็มีลักษณะของผู้นำเหนือคนทั่วไป ในกลุ่มคนไม่ว่าจะอยู่ในวงการหรือสถานะทางสังคมใดจะต้องมีใครบางคนที่ดูเหมือนมีบุคลิกเด่นกว่าคนอื่นอยู่เสมอ บางครั้งอาจไม่ชัดเจนนัก แต่ในบางกรณีที่โดดเด่นออกมาอย่างชัดเจนที่สุด คนที่มีบุคลิกเด่นกว่าใครนั้น อาจเป็นนักวิชาการ ทหาร หรือหัวหน้าผู้ใช้แรงงานระดับต่ำสุด อาจจะสวมเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเหมือนๆ เพื่อนร่วมงานคนอื่นๆ เหมือนกับคนร่วมชนชั้นเดียวกันหรือใช้ภาษาพูดแบบเดียวกันกับคนเหล่านั้น มีอากัปกิริยาคล้ายๆ กัน ฯลฯ ทว่าด้วยเหตุผลบางประการ ถ้ามีการสังเกตคุณอาจจะเกิดความรู้สึกแตกต่างจากคนอื่นๆ รอบกายของเขาเหมือนถูกแวดล้อมด้วยรังสีบางอย่างที่มีอำนาจดึงดูดแปลกๆ แยกเขาออกจากคนอื่น แม้เขาจะเป็นหนึ่งในกลุ่มนั้นแต่กลับมีลักษณะเด่นกว่า ชนิดไม่สามารถอธิบายได้ คนบางคนเหมือนไม่ต้องใช้ความพยายามอย่างใดเลย ก็สามารถจับความสนใจของผู้อื่นและสาธารณชนได้ ขณะที่คนอีกคนหนึ่งพากเพียรพยายามสุดความสามารถแต่กลับไม่มีคนสนใจหรือเมินเฉย ความสามารถในการสร้างบุคลิกภาพครองใจคนของสองคนนี้ต่างกัน และสิ่งที่ทำให้บุคลิกภาพของคนๆ หนึ่งเป็นที่สนใจของสาธารณชน สามารถโน้มน้าวใจคนได้ก็คือ คุณสมบัติที่เราเรียกกันว่า “บุคลิกภาพครองใจคน” หรือ “บุคลิกภาพจูงใจคน” (อรทัย เทพวิจิตร, 2543: 1-6)

ทุกคนสามารถพัฒนาเสน่ห์ส่วนตัวได้ ในตัวมนุษย์ทุกคน ล้วนมีศักยภาพจะสร้างเสน่ห์และความดึงดูดใจส่วนตัวด้วยกันทั้งสิ้น ถึงแม้ถ้าหากพิจารณาอย่างผิวเผินแล้วศักยภาพดังกล่าวอาจมีความลี้ลับเป็นปริศนาอยากแก่การอธิบายก็ตาม แต่ก็มีคนเป็นจำนวนมากรู้ศาสตร์และศิลปะแห่งการดึงเอาศักยภาพนี้ไปใช้สร้างความสุขจนประสบความสำเร็จในชีวิตมานักต่อนักแล้ว แต่สิ่งที่สำคัญก็คือ คนส่วนใหญ่มักไม่รู้ตัวว่าทุกคนมีศักยภาพนี้อยู่ พวกเขาไม่รู้เลยว่าพลังอำนาจมหาศาลไร้ขอบเขตจำกัดอยู่ในตัวเอง และถ้าหากนำเอาพลังงานนี้ไปใช้ให้เป็นพวกเขาจะประสบความสำเร็จ ซึ่งอาจไม่มีวันทำได้ ถ้าปล่อยให้ศักยภาพนี้หลับใหลอยู่ในตัวตลอดกาล

บุคลิกภาพที่ดีเพิ่มพูนความสุขให้ชีวิตได้อย่างไร เพื่อพัฒนาบุคลิกภาพจูงใจคน เราต้องเข้าใจก่อนและต้องเข้าใจอย่างชัดเจนว่า ความหมายของมันคืออะไร แต่การอธิบายด้วย

คำพูดเพียงไม่กี่ประโยคคงเป็นเรื่องยาก เพราะในเนื้อแท้ของบุคลิกภาพจูงใจองค์ประกอบแตกต่าง หลายอย่างรวมกันอยู่ ดังนั้น เราจะพยายามอธิบายความดึงดูดใจ ตามหลักการทางวิทยาศาสตร์นั้น แม่เหล็กจะมี 2 ขั้ว คือขั้วบวกกับขั้วลบ ขั้วบวกจะดึงดูดสิ่งที่เข้ามาสัมผัสใกล้ชิดกับมัน ส่วนขั้วลบจะก่อให้เกิดความรู้สึกดีดออก หรือผลักไสสิ่งที่มันไปกระทบ ด้วยหลักการทางวิทยาศาสตร์นี้สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับบุคลิกภาพของมนุษย์ได้เช่นเดียวกัน เมื่อจำแนกกว้างๆ บุคลิกภาพแบบขั้วลบจะส่งอิทธิพลกับคนที่ติดต่อใกล้ชิดด้วย ลักษณะตรงข้ามทำให้คนอื่นๆ เกิดความรู้สึกขยะแขยง รังเกียจ หรือมีแต่ความไม่ชอบหน้า ในขณะคนที่บุคลิกภาพด้านบวกจะได้รับความชื่นชมและไมตรีจิตมิตรภาพ

คนกำลังทำงานเพื่อมุ่งไปสู่ความสุขของชีวิตคนที่มีบุคลิกภาพครองใจคนแบบเงียบๆ สงบเยือกเย็น มีความองอาจอยู่ในตัว จะมีธรรมชาติแตกต่างจากประเภทชอบแสดงออกอย่างสิ้นเชิง คนๆ นี้จะมีบุคลิกภาพใจเย็นสุขุม คิดอะไรรอบคอบ ไม่ว่าจะเป็นการพูดหรือการกระทำ

3. การครองใจคน

ในการที่จะครองใจคน หรือทำให้คนรัก โปรดจำหลักสำคัญอันหนึ่งไว้ก่อนเป็นหลักทางด้านจิตใจ จะเรียกว่าจิตวิทยาในการครองใจคนก็ได้ คือคนเราทุกคนไม่ว่าเด็กหรือผู้ใหญ่มีความรู้สึกทางจิตใจอยู่อย่างหนึ่ง คือความรู้สึกอยากได้ ความรู้สึก “อยากได้” นี้มีด้วยกันทุกคนและมีประจำอยู่ทุกเวลาเว้นแต่หลับ ถ้าเราจะพูดว่า ความเป็นไปของจิตทุกขณะ ที่แท้ก็คือความอยากนั้นเอง อย่างนี้คงไม่ผิดๆ ว่า ใจของคนทุกคนได้กำลังอยู่ในความอยากทั้งนั้น ตลอดเวลาที่เขาตื่นอยู่ จะต่างกันแต่ว่าใครอยากอะไรเท่านั้นเอง นี่แหละคือใจคน

ที่ท่านว่าจะครองใจเขา สิ่งแรกที่สุดและสำคัญที่สุดที่ท่านจะต้องทราบก็คือ ความอยากในใจของเขานั้นเอง คำว่า “ครองใจคน” นั้น หากจะพูดเสียใหม่ว่า “ครองความอยากของคน” ก็เห็นจะไม่ผิด ขอให้รับรู้ว่าเขากำลังอยาก นี่คือจิตวิทยาชั้นแรกในการครองใจคน ก็เพราะคนเราทุกคนเอาความอยากออกหน้า วิธีครองใจคน ท่านจึงวาง “ทาน” ไว้ในลำดับแรกที่สุด เพราะโรคถือความอยากนั้น มีวิธีรักษาได้อย่างเดียว คือรักษาด้วยการให้ นักครองใจคนที่เก่งที่สุด ที่แท้ก็คือหมอรักษาโรคอยากได้ดีที่สุดนั่นเอง

4. วิธีการให้เพื่อครองใจ

ทาน ในสังควัตถุ แปลว่าการให้ปัน คือแบ่งปันให้ ไม่ใช่ให้เฉยๆ การแบ่งให้หรือปันให้ เรียกว่าให้ปัน การให้อย่างนี้เป็นเครื่องแสดงน้ำใจโอบอ้อมอารีเท่านั้น ไม่ใช่ว่าเราจะให้จนหมดเนื้อหมดตัว หรือให้จนเขาร่ำรวย ไม่ใช่อย่างนั้น วันนี้ที่บ้านเราแกงไก่หม้อหนึ่ง เสร็จแล้วก็เอาชามใบย่อมๆ สักใบหนึ่ง มาตักแกงแบ่งให้บ้านใกล้เรือนเคียงสักสองทัพพีเท่านั้นเอง อย่างนี้เรียกว่าปันให้ ที่บ้านเรามีน้ำอยู่สิบตุ่ม เวลามีแขกมาที่บ้านเรา เอาแก้วมาให้แขกดื่มสักแก้วหนึ่ง

นี่ก็ให้ปัน ตามนัยแห่งสังคหวัตถุ เพราะตามธรรมดาจิตใจของคนเรา เมื่อหาอะไรมาได้ไว้เป็นของตัวแล้วก็หวง ความหวงนั้นเป็นศัตรูกับการให้ เมื่อลงได้หวงแล้วก็ไม่อยากให้ของหวงไว้นั้น ความจริงก็หวงไว้สำหรับตนเอง คือเห็นแก่ประโยชน์ตน ที่ไม่สมัครให้ ก็เพราะรู้ว่าการให้นั้นเป็นการทำลายประโยชน์ตน มีแต่ไปพอกพูนให้คนอื่นคิดเสียอย่างนี้แล้วก็เลยไม่อยากให้ เก็บไว้กินคนเดียวดีกว่า แต่ถ้าคิดตามเหตุผลแล้ว ที่พระพุทธเจ้าทรงสอนให้พุทธศาสนิกชน บำเพ็ญทานคือให้แบ่งปันของตนแก่คนอื่น ก็เพื่อประโยชน์ต่อผู้ให้นั้นเอง คือเป็นการช่วยตัวคนนั้นแหละ นี่เป็นความมุ่งหมายตามพระพุทธประสงค์

พิจารณาถึงผลการให้ ตามความมุ่งหมายของสังคหวัตถุ คือการให้ปันผู้ให้ได้ผลถึงสองชั้น ได้ผลชนิดที่ว่า “กำไรงาม” เสียด้วย ยากที่จะไปลงทุนลงแรงทำอย่างอื่น ให้ได้เปอร์เซ็นต์ผลกำไร เท่ากับการให้ปันได้ผลสองชั้น นั้นคือ ก. ได้ความรักจากผู้รับ และ ข. ได้อามิสตอบแทน ผลประการแรกที่ว่าได้รับความรักจากผู้รับนั้นหมายความว่า ทำให้ผู้รับเกิดความรักขึ้นในตัวผู้ให้ แต่ข้อที่แน่ที่สุด ทันทีที่ให้ ผู้ให้ย่อมได้รับสิ่งตอบแทนจากผู้รับ คือได้ความรัก เพราะทุกคนป่วยด้วยโรคอยากอยู่แล้ว และมีความรักพร้อมที่จะจ่ายให้ทุกคนที่ทำให้เขาหายอยาก ของที่ให้กันด้วยอัธยาศัยไมตรีมันเป็นของแปลก คือของอย่างนั้นมันเป็นของเคลือบด้วยน้ำใจ จึงเกิดเป็นของมีฤทธิ์ต่างจากของที่ซื้อมาด้วยเงินทอง เพราะของที่ได้มาด้วยการแลกเปลี่ยนอย่างนี้เป็นของไม่มีฤทธิ์ ฤทธิ์ทำให้เราคิดถึงคนให้ และรู้สึกรักคนให้ขึ้นมา ยิ่งถ้าผู้ให้มีอะไรๆ กันอยู่ด้วย รสน้ำใจยิ่งแรงกว่ารสแกงอีกหลายเท่า

5. วิธีครองใจคน

ก่อนที่เราจะครองใจเขา ต้องเรียนให้รู้เสียก่อนว่านิสัยใจคอเขาเป็นอย่างไร

1. ทุกคนไม่ชอบให้ใครตำหนิมนุษย์เราทุกคน ต่างไม่ชอบให้ใครตำหนิด้วยกันทั้งนั้น แม้ความคิดหรือการกระทำของเขาจะผิด หรือไม่ชอบด้วยเหตุผลประการใดก็ตาม การที่เขาคิดหรือกระทำอะไรลงไปนั้นก็เพราะเขาเข้าใจว่าเขาถูก ถ้าเขาเห็นว่าการที่เขากกระทำไปนั้นผิด หรือคิดว่าไม่ดีแล้ว เขาคงไม่ทำลงไปเป็นแน่ ฉะนั้น เมื่อหลักของมนุษย์เราไม่ชอบให้ใครมาตำหนิเช่นนี้แล้ว ก็ควรเว้นการตำหนินั้นเสีย ถ้าเราเห็นว่าใครทำอะไรผิดก่อนที่เราจะลงโทษหรือตำหนิเขา เราควรมองในแง่ความนึกคิดของเขา โดยสมมติว่าถ้าเราอยู่ในฐานะอย่างเขาบ้าง คือให้เอาใจเขามาใส่ใจเรา ให้พยายามค้นคว้าหาความเข้าใจในความนึกคิดของเขาว่า เหตุใดเขาจึงทำเช่นนั้น ทำไมเขาจึงไม่ทำอย่างที่เราคิดว่าควรจะทำ และถ้าตัวเราเป็นเขาบ้างคือมีการศึกษาเท่าเขา ได้รับการอบรมอย่างเขา มีฐานะอย่างเขา มีอายุเท่าเขาและอยู่ภายใต้สิ่งแวดล้อมเหมือนเขา เราจะทำอย่างเขาหรือไม่ ถ้าเราพิจารณาทบทวนด้วยความเป็นธรรมและด้วยใจอันกว้างขวางแล้วเราอาจจะเข้าใจในการกระทำของเขาได้ มนุษย์ไม่ค่อยจะเห็นความผิด

และความบกพร่องของตนเองและไม่ค่อยตำหนิตัวเอง ก็เมื่อเป็นเช่นนี้แล้วทำไปจะตำหนิคนอื่นเขาเล่า การตำหนิติเตียนนั้น ใครๆ ก็ทำได้ ผู้ที่ตำหนิคนอื่นนั้นเป็นผู้ที่ไม่ฉลาดเป็นผู้เห็นแก่ตัว ผู้ที่ฉลาดแล้วจะไม่ตำหนิใครง่ายๆ แต่เขาจะต้องพยายามเข้าใจคนอื่นก่อนเสมอ การตำหนินั้นเปรียบเหมือนการขว้างลูกหนังไปที่กำแพง ลูกหนังนั้นจะกระท้อนกลับมาหาผู้ขว้างเอง กำแพงไม่ได้รับเอาลูกหนังนั้นไว้เลย และถ้าเราขว้างลูกหนังไปค่อยๆ ลูกหนังก็กระท้อนกลับมาค่อยๆ แต่ถ้าเราขว้างแรง ลูกหนังก็กระท้อนกลับมาแรง

2. ทุกคนอยากมีชื่อเสียงเด่น มนุษย์เราทุกคน ชอบให้คนอื่นเขายกย่องสรรเสริญ และอยากเป็นคนสำคัญ อยากเป็นคนเก่ง อยากเป็นคนมีเกียรติ อยากเป็นคนใหญ่คนโตด้วยกันทั้งนั้น อะไรที่จะทำให้คนเราภาคภูมิใจและพอใจเท่ากับการแสดงให้เขาเห็นว่าเขาเป็นคนเก่งเป็นคนใหญ่โตที่คนทั่วไปรู้จัก เป็นคนที่น่าเคารพนับถือ เป็นคนมีเกียรติ ควรแก่การยกย่องสรรเสริญ ซึ่งมีประจำอยู่ในนิสัยอันเป็นสัญชาตญาณของมนุษย์นี้ ต้องนับว่าเป็นของดีสำหรับโลก

3. ทุกคนสนใจตนเองมากกว่าคนอื่น มนุษย์ทุกคนมีนิสัยเห็นแก่ตัวประจำอยู่ในสันดานด้วยกันทั้งนั้น คือไม่ค่อยสนใจในตัวของคนอื่น ท่านจะเป็นใครมาจากไหน จะมั่งมีเงินทองสักเท่าใด คนอื่นเขาจะไม่ยินดียินร้ายด้วย เพราะท่านไม่ใช่ตัวเขาทั้งไม่ใช่ญาติพี่น้องเพื่อนฝูงญาติพี่น้องวงศ์วานของเขาด้วย เขาจะสนใจแต่ตัวเขาหรือเพื่อนฝูงพี่น้องของเขาเท่านั้น มีหลักอยู่ว่า เมื่อคนเราทุกคนสนใจตัวเองในการกระทำทั้งการพูดการคิดของตนเองมากกว่าคนอื่นเช่นนี้แล้ว ถ้าท่านต้องการผูกมิตรต้องการให้คนอื่นพอใจรักใคร่ในตัวท่านแล้ว ท่านก็ต้องสนใจในตัวคนอื่นด้วย

4. ทุกคนชอบหน้ายิ้มมากกว่าหน้าบูดบึ้ง คนที่มีหน้าตายิ้มแย้มแจ่มใสอยู่เสมอนั้นแสดงว่าเป็นคนมีอารมณ์ดี มีความอ่อนโยน ใจดี ร่าเริง น่าคบค้าสมาคมด้วย

5. มนุษย์ทุกคนชอบให้คนอื่นฟังเมื่อตนพูด คนเราส่วนมากชอบคุยมากกว่าฟัง ชอบแสดงความคิดเห็นชอบแสดงโวหารและความเฉลียวฉลาดต่างๆ และต้องการให้คนอื่นมีความคิดเห็นสอดคล้องกับตนด้วยแล้วก็จะพูดเสียคนเดียว ข้อนี้นับว่าผิดมาก เพราะผู้ฟังจะเกิดความรำคาญ เขาอาจจะเห็นเป็นว่าเราอวดรู้อวดวิเศษไปก็ได้ และอีกอย่างหนึ่ง ถ้าผู้พูดพูดแต่เรื่องส่วนตัว เช่น เรื่องงานของตน เรื่องความเก่งกาจสามารถของตน หรือเรื่องครอบครัวของตนแต่ถ่ายเดียวด้วยแล้ว ผู้ฟังจะเบื่อการพูดหรือการคุยคนเดียว นั่นจะเป็นการไม่ส่งเสริมมิตรภาพฉะนั้น ถ้าท่านต้องการให้คนอื่นสนใจในตัวท่านเองแล้ว ท่านควรจะเป็นผู้ฟังที่ดี ปล่อยให้คนอื่นเขาพูด ส่งเสริมให้คนอื่นเขาพูดโดยพยายามตั้งคำถามที่เขากำลังพูดอยู่ เพื่อให้เขาเกิดความพอใจที่จะตอบ ทั้งนี้ต้องเป็นคำถามเชิงบวกเชิงสร้างสรรค์อันเกิดความรู้ประสบการณ์แก่ท่านด้วย

6. ทุกคนชอบให้คนอื่นพูดในเรื่องที่ตนสนใจ ได้กล่าวมาแล้วว่ามนุษย์นั้นต่าง

จิตต่างใจ ต่างกันในความคิด ต่างกันในการศึกษาอบรม ต่างกันในฐานะและความเป็นอยู่ ฉะนั้น ความสนใจและความพอใจในการใช้เวลาเพื่อความเพลิดเพลินใดๆ ก็ย่อมต่างกันด้วย เช่น บางคนชอบใช้เวลาว่างในการอ่านหนังสือ บางคนชอบทำสวนครัวเลี้ยงสัตว์ บางคนชอบเล่นกีฬาออกกำลังกาย เป็นต้น

7. ทุกคนไม่ชอบให้ใครโต้เถียง สัญชาตญาณหรือนิสัยใจคอของมนุษย์ทุกคน ไม่ว่าจะเป็นใคร ล้วนไม่ชอบการพูดขัดคอหรือโต้เถียงขัดแย้งด้วยกันทั้งนั้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การขัดคอหรือโต้เถียงในที่ประชุมหรือต่อหน้าธารกำนัล ยิ่งผู้ที่โต้เถียงเป็นบุคคลที่มีฐานะต่ำกว่าอยู่ด้วยแล้ว ก็ยิ่งไม่มีความพอใจยิ่งขึ้นมากไปอีก" การที่เขาพูดเช่นนี้ข้ออธิบายก็คือ สมมติการโต้เถียงนั้นท่านจะชนะด้วยเหตุผลต่างๆ ประการใดก็ตาม ไม่ว่าการโต้เถียงใดๆ ย่อมนำมาซึ่งความแตกร้าวด้วยกันทั้งนั้น แต่คู่โต้เถียงของท่านจะมีความรู้สึกอย่างไร ในขณะที่ท่านได้โต้เถียงเอาชนะความคิดเห็นของคนอื่นได้นั้นท่านอาจมีความภาคภูมิใจในตนเอง ในโวหารเหตุผล ในความสามารถที่ท่านเอาชนะได้ แต่ผู้ที่แพ้เล่าจะมีความรู้สึกตรงกันข้ามเพราะความรู้สึกในทางจิตของเรานั้น เท่ากับท่านได้ทำให้การทำลายเกียรติแห่งความรู้สึกของเขาให้หมดไป ถือเป็นการหักหน้าเขา เป็นการข่มเขาในทางความคิดเห็น เขาจะต้องมีความรู้สึกกระดากอายเสียใจน้อยใจและแค้นใจเป็นธรรมดา อันจะเป็นผลทำให้เขามีความรู้สึกไม่เป็นมิตรกับท่าน จะเป็นการทำลายมิตรภาพ ทั้งบางทีก็ไม่อาจกลับความคิดเห็นของเขาได้ด้วย

8. ทุกคนอยากได้รับการยกย่องสรรเสริญ โดยปกติแล้ว ผู้ที่ทำความดีย่อมได้รับการยกย่องสรรเสริญ และผู้ทำความชั่วจะได้รับคำตำหนิ ติเตียน นี่เป็นหลักโดยทั่วไป แต่การนินทาย่อมมากกว่าการสรรเสริญ ความจริงการนินทากับการสรรเสริญนี้เป็นของประจำโลก ในทางธรรมสอนว่า อย่าให้ถือเอาการสรรเสริญหรือการนินทาเป็นอารมณ์ เพราะเป็นของธรรมดาที่คนชอบเขาก็สรรเสริญส่วนคนที่เกลียดเขาก็นินทา คือ ถ้าผู้ใดทำงานดีหรือปฏิบัติหน้าที่เป็นผลสำเร็จตามความมุ่งหมายของเราก็ควรยกย่องสรรเสริญ เป็นการให้กำลังใจกับเขาผู้นั้น จะได้เป็นการชักนำให้เขาประกอบภารกิจด้วยความเข้มแข็ง และการชมเชยเมื่อเขาทำความดีนั้นเท่ากับเป็นการให้เกียรติและให้กำลังใจซึ่งทุกคนกระหายที่จะได้รับยิ่งกว่าอะไรทั้งหมด จะทำให้เขาระมัดระวังตัวที่จะไม่ทำอะไรให้ผิดพลาด

6. แนวคิดเกี่ยวกับการครองใจคนในมุมมองพระพุทธศาสนา

พุทธธรรมได้กล่าวถึงหลักธรรมเกี่ยวกับการครองใจไว้หลายหลักธรรม เช่น ทศพิธราชธรรม พรหมวิหาร 4 สังคหวัตถุ 4 และสัปปุริสธรรม 7 เป็นต้น ซึ่งหลักธรรมดังกล่าวถือ

เป็น จริยธรรมในการครองใจคน ในกิจการทุกอย่างให้บรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ เพื่อประโยชน์สุขแห่งตน หมู่คณะ และองค์กร สังคมอย่างมั่นคงตลอดไป ในบทนี้จะขอยก สังคหวัตถุ 4 ซึ่งเป็นหลักธรรมที่เป็นเครื่องยึดเหนี่ยวน้ำใจของผู้อื่น ผูกไมตรี เอื้อเฟื้อ เกื้อกูล เป็นหลักการสงเคราะห์ซึ่งกันและกัน มีอยู่ 4 ประการ ได้แก่

1) ทาน คือการให้ การเสียสละ หรือการเอื้อเฟื้อแบ่งปันของๆตนเพื่อประโยชน์แก่บุคคลอื่น ไม่ตระหนี่ถี่เหนียว ไม่เป็นคนเห็นแก่ได้ฝ่ายเดียว คุณธรรมข้อนี้จะช่วยให้ไม่ละโมบไม่เห็นแก่ตัว เราควรคำนึงอยู่เสมอว่า ทรัพย์สิ่งของที่เราหามาได้มิใช่จีรังยั่งยืน เมื่อเราสิ้นชีวิตไปแล้ว ก็ไม่สามารถนำติดตัวเอาไปได้

2) ปิยวาจา คือ การพูดจาด้วยถ้อยคำที่ไพเราะอ่อนหวาน พูดด้วยความจริงใจ ไม่พูดจาหยาบคาย ก้าวร้าว พูดในสิ่งที่เป็นประโยชน์เหมาะสมกับกาลเทศะการเจรจากันด้วยถ้อยคำที่สุภาพ พระพุทธเจ้าทรงให้ความสำคัญกับการพูดเป็นอย่างยิ่งเพราะ การพูดให้เป็นปิยวาจานั้น จะต้องพูดโดยยึดถือหลักเกณฑ์ ดังนี้ เว้นจากการพูดเท็จ เว้นจากการพูดส่อเสียด เว้นจากการพูดคำหยาบ เว้นจากการพูดเพ้อเจ้อ

3) อัตถจริยา คือ การสงเคราะห์ทุกชนิดหรือการประพฤติ บำเพ็ญสาธารณประโยชน์ต่อผู้อื่น การประพฤติแต่สิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อกัน

4) สมานัตตา คือ การเป็นผู้มีความสม่ำเสมอ หรือมีความประพฤติเสมอต้นเสมอปลาย คุณธรรมข้อนี้จะช่วยให้เราเป็นคนมีจิตใจหนักแน่นไม่โลเล รวมทั้งยังสร้างความนิยมและไว้วางใจแก่ผู้อื่นด้วย

บทสรุป

แนวคิดการครองใจคนในมุมมองพระพุทธศาสนา มีหลักธรรมที่เป็นที่ตั้งแห่งการสงเคราะห์กันซึ่งเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวน้ำใจแก่กัน ประสานใจและเหนี่ยวรั้งใจคนให้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกันได้ ซึ่งทำให้อยู่ร่วมกันด้วยความรักความปรารถนาดีต่อกัน หลักธรรม สังคหวัตถุ 4 ซึ่งเป็นหลักธรรมที่เป็นเครื่องยึดเหนี่ยวน้ำใจของผู้อื่น ผูกไมตรีเอื้อเฟื้อ เกื้อกูล เป็นหลักการสงเคราะห์ซึ่งกันและกันมีอยู่ 4 ประการ ทาน คือการให้การเสียสละการแบ่งปันเพื่อประโยชน์แก่ผู้อื่นช่วยปลูกฝังให้เป็นคนที่ไม่เห็นแก่ตัว ปิยวาจา การพูดจาด้วยถ้อยคำที่ไพเราะ อ่อนหวานจริงใจไม่พูดจาหยาบคาย พูดในสิ่งที่เป็นประโยชน์เหมาะกับกาลเทศะ พูดให้เกิดความเข้าใจอันดี อัตถจริยา เป็นการช่วยเหลือบำเพ็ญสาธารณประโยชน์ต่อผู้อื่น ช่วยเหลือผู้อื่นตามกำลังที่ตนมีอยู่ และสมานัตตา การเป็นผู้มีความสม่ำเสมอ โดยประพฤติตัวให้มีความเสมอต้นเสมอปลายวางตัวเหมาะสม ไม่เอารัดเอาเปรียบผู้อื่น จึงถือได้ว่า สังคหวัตถุ 4 เป็นหลักธรรมการครองใจคน

สามารถครองตน ครองคน ครองงาน ได้อย่างดียิ่ง เพราะทานคือการให้ด้วยความเต็มใจ ปิยวาจา คือเจรจาด้วยถ้อยคำไพเราะ อัตถจริยา คือทำสิ่งที่เป็นประโยชน์ สมานัตตา คือวางตนเหมาะสม หลักธรรมทั้งหมดล้วนก่อให้เกิดความสมานฉันท์ของผู้คนในสังคม

บรรณานุกรม

ธีรโชติ เกิดแก้ว. (2547). **พระพุทธศาสนากับปัญหาสังคมไทย**. กรุงเทพมหานคร: สื่อตะวัน.

มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย. (2539). **พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย**. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.

อรทัย เทพวิจิตร. (2543). **บุคลิกภาพครองใจคน**. นครปฐม: บันลือกิจ.