

**ศิลปะแห่งชัยชนะ : ถอดรหัสพิชัยสงครามซุนวูเพื่อชีวิตและงานในศตวรรษที่ 21**

The Art of Victory: Decoding Sun Tzu's Art of War for Life and Work in the 21st Century.

พระธีรพล ญฐิโก (บัวทอง)

PhraTerapon Nutthiko (Buathong)

พัชริน จินดาปทีป

Patcharin Jindapateep

มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

Mahachulalongkornrajavidyalaya University

E-mail: benedit8263@gmail.com

วันที่รับบทความ: 9 ตุลาคม 2568; วันที่แก้ไขบทความ 6 มีนาคม 2569; วันที่ตอบรับบทความ: 24 เมษายน 2569

Received: October 9, 2025; Revised: March 6, 2026; Accepted: April November 24, 2026

บทคัดย่อ

บทความวิชาการนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาวิเคราะห์ศิลปะแห่งชัยชนะถอดรหัสพิชัยสงครามซุนวูเพื่อชีวิตและงานในศตวรรษที่ 21 พบว่า ซุนวูเคยนำเสนอวิธีการของผู้บริหารหรือผู้นำที่ดีในยุคก่อนต้องรู้จักการ “พลิกแพลง” และ “ปรับตัว” ไม่ยึดติดกับกฎเกณฑ์เดิม ๆ ใช้สัญชาตญาณและความยืดหยุ่นเพื่อปรับเปลี่ยนให้เข้ากับสถานการณ์ที่คาดไม่ถึง ด้วยการวิเคราะห์ 5 ปัจจัยสำคัญ ได้แก่ คุณธรรม ลม ไฟ อากาศ ภูมิประเทศ แม่ทัพ และกฎระเบียบ สามารถนำมาปรับใช้เพื่อประเมินสถานการณ์และสร้างความสำเร็จได้เปรียบเทียบในการแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การเริ่มต้นวางแผนเชิงกลยุทธ์ในชีวิตคือการ กำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนว่า “ชีวิตเราต้องการอะไร” และ “เราจะไปถึงเป้าหมายนั้นได้อย่างไร” การมีเป้าหมายที่ชัดเจนจะช่วยให้เราตัดสินใจได้ง่ายขึ้นและไม่หลงทาง “ซุนวู” มักใช้หลักการ “รู้เขารู้เรา” ในการทำความเข้าใจคู่สนทนา การทำความเข้าใจจิตใจของ “ศัตรู” หรือ “คู่แข่ง” เป็นการประเมินสถานการณ์ และการหาทางออกร่วมกัน เป็นสิ่งที่ต้องใช้ทักษะการสื่อสารที่แยบยล สิ่งที่ต้องทำ ความเข้าใจ คือ “สันติวิธี” ไม่ใช่ความอ่อนแอ แต่เป็นกลยุทธ์ที่เหนือกว่าการใช้กำลังรบ และการเจรจาเป็นเครื่องมือที่ทรงพลังที่สุดในการแก้ปัญหาความขัดแย้ง กฎเกณฑ์สำคัญในการสร้างความเข้าใจและลด ความขัดแย้ง ทั้งในโลกธุรกิจและการทำงานยุคใหม่ หลักการของซุนวูจึงไม่ใช่แค่เรื่องของสงครามที่ต้องรบกันเลือดสาด แต่เป็นเรื่องของการใช้สติปัญญาและความสามารถในการสื่อสาร เพื่อให้เราสามารถบรรลุเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

คำสำคัญ : ศิลปะแห่งชัยชนะ, พิชัยสงครามซุนวู, ศตวรรษที่ 21

Abstract

This academic article aims to analyze the Art of Victory: Decoding Sun Tzu's Art of War for Life and Work in the 21st Century. It was found that Sun Tzu once presented a method for effective executives or leaders in ancient times, who had to know how to be "adaptive" and "flexible," not adhering to old rules. They had to rely on their instincts and



flexibility to adapt to unexpected situations. By analyzing five key factors Moral Law, Heaven, Earth, The Commander, and Method and Discipline one can effectively apply these to assess a situation and gain a competitive advantage. For example, the start of strategic planning in life is to set clear goals: "What do we want in life?" and "How will we get to that goal?" Having a clear goal helps us make decisions more easily and not get lost. Sun Tzu often used the principle of "Know the enemy, know yourself" to understand his interlocutors. Understanding the mind of the "enemy" or "opponent" is a way of assessing the situation and finding a solution together, which requires subtle communication skills. What must be understood is that "pacifism" is not a weakness but a superior strategy to using force, and negotiation is the most powerful tool for resolving conflicts. This is the key to building understanding and reducing conflicts in both the business world and modern work. The principles of Sun Tzu are therefore not just about a war that requires bloodshed, but about using wisdom and communication skills to effectively and sustainably achieve our goals.

Keywords: The Art of Victory, Sun Tzu's Art of War, 21st Century

1. บทนำ

เมื่อกล่าวถึงสงคราม คำนี้อาจฟังดูน่ากลัวและรุนแรง แต่สำหรับ “ซุนวู” ปรัชญาเมธีชาวจีนผู้ยิ่งใหญ่แห่งยุค การสงครามคือ “ศิลปะ” อันลึกซึ้งที่ต้องใช้ปัญญาและความเข้าใจ ในการวางแผนอย่างรอบด้าน ถึงแม้ว่ากาลเวลาจะล่วงเลยมากกว่า 2,500 ปี “ตำราพิชัยสงคราม” ของซุนวูก็ยังคงเป็นหนึ่งในหลักการบริหารจัดการที่ทรงอิทธิพลที่สุดในโลก ในศตวรรษที่ 21 ที่เต็มไปด้วยการแข่งขัน ความเปลี่ยนแปลง และความไม่แน่นอนของชีวิตการทำงานของเราอาจไม่ต่างอะไรจาก “สนามรบ” ที่เราต้องเผชิญหน้ากับความท้าทายใหม่ๆ อยู่เสมอ “ซุนวู” เคยกล่าวว่า การมีจิตใจที่ละเอียดรอบคอบ ยับยั้งชั่งใจ และให้ความสำคัญกับการไม่ใช้กำลังโดยไม่จำเป็น ซึ่งตรงกับหลักการสำคัญของหลักพิชัยสงครามซุนวูที่ไม่ใช่แค่เรื่องการทำสงคราม แต่เป็นเรื่องของการใช้สติปัญญาและยุทธวิธีในการเอาชนะโดยไม่ต้องเสียเลือดเนื้อ (ชาญ ธนะประกอบ. 2562: 31) สะท้อนให้เห็นถึงจิตใจที่เคารพยำเกรงการรู้จักใช้สติปัญญามากกว่ากำลัง และมองว่าชัยชนะที่แท้จริงคือการหลีกเลี่ยงความขัดแย้งที่ไม่จำเป็น แต่สามารถบรรลุเป้าหมายได้โดยไม่ต้องทำสงคราม

บทความนี้จึงอยากจะพาไปถอดรหัสและตีความปรัชญาของซุนวู เพื่อค้นหาศิลปะแห่งชัยชนะที่สามารถนำมาปรับใช้ได้จริง ไม่ว่าจะเป็นการบริหารชีวิต การทำงาน หรือการสร้างความสำเร็จในการแข่งขันทางธุรกิจ เพื่อให้คุณสามารถก้าวไปข้างหน้าได้อย่างมั่นคงและประสบความสำเร็จในยุคดิจิทัล

2. ภาวะผู้นำในยุคดิจิทัล

ในยุคที่เทคโนโลยีมีความก้าวหน้าและการแข่งขันสูง คำกล่าวของซุนวูในเรื่อง “เก้า พลิก แพลง” ที่ซุนวูเคยนำเสนอวิธีการของผู้บริหารหรือผู้นำที่ดีในยุคก่อนต้องรู้จักการ “พลิกแพลง” และ “ปรับตัว” ไม่ยึด



ติดกับกฎเกณฑ์เดิม ๆ บางครั้งการตัดสินใจที่ถูกต้องอาจไม่ใช่แค่การทำตามคำสั่งหรือแผนเดิมทุกอย่าง แต่เป็นการใช้สัญชาตญาณและความยืดหยุ่นเพื่อปรับเปลี่ยนให้เข้ากับสถานการณ์ที่คาดไม่ถึง (ชาญ ณะประกอบ, 2562: 135) มองเห็นโอกาสในทุกสถานการณ์ แม้ในสถานการณ์ที่ยากลำบากหรือวิกฤตที่ยากจะแก้ไข ผู้นำต้องมองหาโอกาสที่จะพลิกแพลงสถานการณ์ให้เป็นประโยชน์ รวมถึง การใช้ทรัพยากรอย่างชาญฉลาด รู้ว่าเมื่อไหร่ควรลุยต่อ เมื่อไหร่ควรหยุดพัก และเมื่อไหร่ควรหาทางอ้อม เพื่อไปถึงเป้าหมายได้โดยไม่สูญเสียโดยเปล่าประโยชน์ การตั้งรับที่แข็งแกร่ง “ขุนวู” เน้นย้ำว่า แม่ทัพที่ชำนาญศึกจะต้องสร้างสถานะที่ข้าศึกมิอาจพิชิตได้ ยกตัวอย่าง ลองนึกถึงบริษัทที่ผลิตและจำหน่ายสินค้าประเภทหนึ่งมาเป็นเวลานานจนกลายเป็นเจ้าตลาด แต่แล้วก็มีเทคโนโลยีใหม่เกิดขึ้นมาเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคอย่างสิ้นเชิง ถ้าผู้นำของบริษัทนี้ยึดติดกับวิธีการเดิม ๆ ไม่ยอมปรับตัว อาจต้องเผชิญกับสถานการณ์ที่ยากลำบาก หรืออาจถึงขั้นล้มละลายได้

องค์กรที่มีความยืดหยุ่นและพร้อมรับมือกับความเปลี่ยนแปลง การมีโครงสร้างพื้นฐานทางดิจิทัลที่แข็งแกร่งจะช่วยสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่สนับสนุนการเรียนรู้และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้การมีกลยุทธ์ด้านความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์ที่ดี เพื่อป้องกันตนเองจากภัยคุกคามต่างๆ เช่น การโจมตี “ทางไซเบอร์” หรือ “การเข้ามาของคู่แข่งที่มารบกวน” และสิ่งที่ผู้นำในยุคดิจิทัลจะต้องทำความเข้าใจอีกเรื่องก็คือ การที่ไม่สามารถบังคับให้เกิดชัยชนะได้เสมอไป บางเรื่องต้องเผื่อรอโอกาสและจังหวะที่เหมาะสม (ประดิษฐ์ พิระมาน, 2555: 62) และเมื่อถึงเวลาที่คู่แข่งมีจุดอ่อนหรือเกิดช่องว่างในตลาด ผู้นำจึงต้องคว้าโอกาสนั้นไว้ให้ทัน การรอจังหวะที่เหมาะสมยังรวมถึงการเลือกเวลาที่ต้องใช้ในการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว เหล่านี้คือภาวะผู้นำในยุคดิจิทัลที่ประยุกต์จากตำราพิชัยขุนวูในเบื้องต้น

3. กลยุทธ์ขุนวูเพื่อชีวิตและงานในศตวรรษที่ 21

ขุนวูกกล่าวว่า “อันสงครามเป็นเรื่องสำคัญของประเทศชาติ เป็นแหล่งแห่งความเป็นความตาย เป็นเหตุแห่งการดำรงอยู่ดับสูญจักไม่พินิจพิเคราะห์มิได้ ฉะนั้น พึงวิเคราะห์จากห้าเรื่อง คือ คุณธรรม, ลม ฟ้า อากาศ, ภูมิประเทศ, แม่ทัพ และ กฎระเบียบ (บุญศักดิ์ แสงระวี, 2558: 43) จากคำกล่าวของขุนวูเรื่อง “กลยุทธ์การสงคราม” ที่ว่าด้วยการวิเคราะห์ 5 ปัจจัยสำคัญ ได้แก่ คุณธรรม ลมฟ้าอากาศ ภูมิประเทศ แม่ทัพ และกฎระเบียบ สามารถนำมาปรับใช้เพื่อประเมินสถานการณ์และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพในชีวิตและการทำงานช่วยให้มีกรอบคิดที่รอบด้าน ในการวิเคราะห์สถานการณ์และสร้างความได้เปรียบอย่างเป็นระบบด้วยหลักการที่สามารถนำมาประยุกต์ได้ ดังนี้

1. คุณธรรม (Moral Law)

ปรมาจารย์ด้านการ “ทหาร” และ “รัฐศาสตร์” ในยุคจีนโบราณนาม “เจียงจื่อหย่า” ได้เสนอแนวคิดคุณสมบัติของผู้นำที่ยิ่งใหญ่ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้กับชีวิตและการทำงานในศตวรรษที่ 21 โดยเน้นที่เรื่องของ “คุณธรรม” ในฐานะปัจจัยสู่ความสำเร็จที่ยั่งยืนด้วยการยึดถือหลักการที่ถูกต้องและเป็นธรรมในปัจจุบันคือหลัก “ธรรมาภิบาล” และความรับผิดชอบต่อสังคม องค์กรที่มีคุณธรรมและดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส จะสร้างความน่าเชื่อถือในระยะยาว ในขณะที่ผู้นำที่มีคุณธรรมจะเป็นที่ยอมรับและได้รับการสนับสนุนจากผู้ร่วมงาน เมื่อพิจารณาจากอดีตคือ การปกครองมีลักษณะของความเมตตาต่อราษฎร แต่ในปัจจุบันคือ



การเป็นผู้นำที่เอาใจใส่ และการสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่อบอุ่น การแสดงความห่วงใยต่อพนักงานและลูกค้าจะ ช่วยสร้างความรักดีและลดความขัดแย้ง ทำให้องค์กรมีความสมัครสมานสามัคคี และสามารถทำงานร่วมกันได้ อย่างมีประสิทธิภาพ แบ่งปันทรัพยากรให้กับผู้ที่ด้อยกว่า เช่น การแบ่งปันความรู้ และการให้อำนาจแก่ทีมงาน ผู้นำที่เอื้ออารีจะไม่หวงอำนาจ หรือความสำเร็จ แต่จะสนับสนุนให้ทีมงานเติบโตและพัฒนาตัวเองได้เต็ม ศักยภาพ (เกียงจูเหย แบลโดย พิชชากร พุ่มแก้ว, 2565: 41) ซึ่งจะช่วยสร้างผู้นำรุ่นใหม่ให้แก่องค์กร เจียงจื่อ อหยาสะทอนให้เห็นว่า “คุณธรรม” ไม่ใช่เพียงแค่เรื่องของศีลธรรมส่วนบุคคล แต่เป็น “กลยุทธ์” ที่สำคัญที่สุด สำหรับผู้นำในทุกยุคทุกสมัย โดยเฉพาะในศตวรรษที่ 21 ที่ความโปร่งใสและการเชื่อมต่อทางสังคมมีบทบาท อย่างมาก ผู้นำที่ยึดมั่นในหลักการเหล่านี้จะไม่เพียง แต่ประสบความสำเร็จในอาชีพการงาน แต่ยัง สามารถสร้างความยั่งยืนให้กับองค์กรและเป็นที่เคารพของผู้คนในที่สุด

2. ลมฟ้าอากาศ (Heaven)

ชวนูให้ความสำคัญกับการทำความเข้าใจฤดูกาลและช่วงเวลาที่เหมาะสม ในการทำธุรกิจ “ลม ฟ้า อากาศ” คือปัจจัยภายนอกที่อยู่นอกเหนือการควบคุมขององค์กร เช่น สภาพเศรษฐกิจ เทคโนโลยีที่ เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว กฎหมายใหม่ หรือแม้แต่พฤติกรรมของผู้บริโภค ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จจะต้องมี ความยืดหยุ่นและพร้อมที่จะปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ยกตัวอย่างกรณีเชิง วรรณกรรม บทเรียนจากความพ่ายแพ้ของโจโฉที่เป็นเป็นความล้มเหลวในการอ่านสถานการณ์ ที่โจโฉพ่าย แพ้ “ในศึกเซ็กเพ็ก” ไม่ใช่เพราะโจโฉไม่เก่ง แต่เป็นเพราะเขา “ฝันฟ้า” ในแง่ที่เขาละเลยการวิเคราะห์ปัจจัย ทางกายภาพที่สำคัญ ซึ่งสามารถนำมาเป็นบทเรียนสำหรับศตวรรษที่ 21 ได้คือ การที่โจโฉขาดการวิเคราะห์ที่ รอบด้าน เมื่อเปรียบเทียบกับกลยุทธ์ในปัจจุบัน คือ “Swot Analysis” ในทางกลับกันการวิเคราะห์ของ “จิวยี่” และ “ซุนกวน” เกี่ยวกับจุดอ่อนของ “โจโฉ” เช่น ทหารไม่คุ้นชินกับสภาพอากาศและโรคระบาด เป็น ตัวอย่างของการวิเคราะห์ที่ลึกซึ้งและรอบด้าน ซึ่งในปัจจุบันก็คือการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค ก่อนตัดสินใจลงทุนหรือเริ่มโครงการใดๆ การละเลยต่อปัจจัยมนุษย์นี้ชี้ให้เห็นว่า ความต้องการของ คนคือองค์ประกอบสำคัญของ “ฟ้า” (ชาญ ธนะประกอบ, 2562: 50) จากบทเรียนของโจโฉที่ละเลยสภาพ จิตใจและสุขภาพของทหารที่มาจากทางเหนือ ซึ่งส่งผลต่อประสิทธิภาพในการรบ ในการทำงานยุคใหม่ก็ เช่นกัน การเพิกเฉยต่อปัจจัยด้านมนุษย์ เช่น สุขภาพจิตของพนักงานหรือวัฒนธรรมองค์กร ก็อาจนำไปสู่ความ ล้มเหลวได้เช่นกัน

3. ภูมิประเทศ (Earth)

ภูมิประเทศ หมายถึงสภาพแวดล้อมทางกายภาพที่ส่งผลต่อการรบ ความสำเร็จในเรื่องนี้มี กรณี ตัวอย่างของแม่ทัพผู้เก่งกาจอย่าง “ซุฮูวี่” ผู้ให้ความสำคัญกับภูมิประเทศและถือเป็นผู้ที่ประสบความสำเร็จ การวางแผนภูมิศาสตร์ทำการรบในยุคนั้น เพราะเขาศึกษาและทำความเข้าใจภูมิประเทศอย่างละเอียด จน สามารถใช้ประโยชน์จากมันได้อย่างชาญฉลาด ทำให้ได้เปรียบศัตรูอย่างมากก่อน “การปะทะจริง” เพราะการ เดินทัพไม่ใช่แค่การเคลื่อนกำลังพล แต่เป็นศิลปะที่ต้องใช้ไหวพริบใน “การกำหนดเวลา” จุดหมาย และ จำนวนกำลังพลที่เหมาะสมเพื่อสร้างความได้เปรียบเหนือคู่ต่อสู้ ซึ่งมีความสำคัญยิ่งกว่าการรบปะทะโดยตรง การเลือกทำเลที่ตั้งค่ายพักแรมก็เป็นส่วนหนึ่งของการรบ มีผลโดยตรงต่อ “ขวัญ” และ “กำลังใจของทหาร”



ชัยชนะที่แท้จริงไม่ได้มาจากการสาครระสุนใส่กัน แต่มาจาก “การวางแผนเชิงกลยุทธ์ที่รอบด้าน” ซึ่งรวมถึงการใช้ประโยชน์จากภูมิประเทศ การเดินทัพอย่างแม่นยำ และการดูแลสภาพจิตใจของกองทัพ (ชาญ ณะประกอบ, 2562: 149) ในยุคปัจจุบันก็เช่นกันสภาพแวดล้อมทางธุรกิจเปรียบเสมือน “ภูมิประเทศ” ของสนามรบ ซึ่งรวมถึงทำเลที่ตั้งของธุรกิจ การเข้าถึงวัตถุดิบและโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล การทำความเข้าใจและใช้ประโยชน์จาก “ภูมิประเทศ” ที่ได้เปรียบจะช่วยให้ธุรกิจสามารถลดต้นทุน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันได้ นั่นเอง

4. แม่ทัพ (Commander)

แม่ทัพคือหัวใจสำคัญของการรบ เช่นเดียวกับภาวะผู้นำ (Leadership) ในองค์กร แม่ทัพที่ชาญฉลาดจะต้องมีทั้งความสามารถในการวางแผนกลยุทธ์ ความกล้าหาญในการตัดสินใจ และความสามารถในการบริหารจัดการคน ผู้นำที่เก่งสามารถสร้างแรงบันดาลใจให้พนักงานและสามารถแก้ไขปัญหาที่ซับซ้อน สามารถนำพาองค์กรให้รอดพ้นจากวิกฤตการณ์ที่เลวร้ายต่างๆ ได้ กรณีตัวอย่างเชิงประวัติศาสตร์บทสนทนาระหว่าง “พระเจ้าเหวินแห่งโจว” และ “เจียงจื่อหย่า” (姜子牙) หนึ่งใน “ยอดนักยุทธศาสตร์” และ “นักปราชญ์” ที่สำคัญที่สุดในประวัติศาสตร์จีนโบราณ มีชีวิตอยู่ในช่วงปลายราชวงศ์ซางจนถึงต้นราชวงศ์โจว (ประมาณ 3,000 ปีที่แล้ว) “เจียงจื่อหย่า” ได้กล่าวถึงหลักการปกครองที่สมดุล โดยเน้นบทบาทที่เกื้อกูลกันของผู้นำและผู้ใต้บังคับบัญชา ผู้นำควรมีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกลและปกครองด้วยความเมตตา ขุนนางควรซื่อสัตย์และยึดมั่นในหน้าที่ของตนทั้งสองฝ่าย ต้องทำงานร่วมกันอย่างเปิดเผยและโปร่งใส เพื่อสร้างความสามัคคีและนำความสงบสุขมาสู่ประชาชน (เกียงจูเหย อ้างถึงใน พิชชากร พุ่มแก้ว, 2565: 36) บทเรียนจากบทสนทนาระหว่างพระเจ้าเหวินแห่งโจวและเจียงจื่อหย่ายังคงใช้ได้ ในยุคปัจจุบัน โดยเน้นที่การทำงานร่วมกันอย่างมีเป้าหมาย กล่าวคือผู้นำต้องมีวิสัยทัศน์ที่ชัดเจนและสร้างแรงบันดาลใจให้ผู้อื่น นอกจากนี้การแสดงความเมตตาและความเข้าใจต่อความหลากหลายของผู้คนเป็น “สิ่งสำคัญ” ในการสร้างทีมที่แข็งแกร่ง ผู้ร่วมงานก็ควรมีวินัย ความซื่อสัตย์ และความรับผิดชอบในหน้าที่ของตนเอง การยึดมั่นในค่านิยมขององค์กรจะช่วยให้ทุกคนทำงานไปในทิศทางเดียวกัน การทำงานร่วมกันการสื่อสารที่เปิดเผยและโปร่งใสเป็นหัวใจสำคัญในการสร้างความเชื่อใจและแก้ไขปัญหาอย่างสร้างสรรค์ โดยเฉพาะในยุคที่ข้อมูลข่าวสารไหลเวียนอย่างรวดเร็ว

5. กฎระเบียบ (Discipline)

กฎระเบียบคือการจัดการกองทัพอย่างมีวินัยและประสิทธิภาพ ในทางธุรกิจ กฎระเบียบคือระบบและกระบวนการทำงานขององค์กร การมีระบบที่ชัดเจนและมีประสิทธิภาพจะช่วยให้ การดำเนินงานราบรื่น ลดความผิดพลาด และทำให้องค์กรสามารถขยายตัวได้อย่างรวดเร็วโดยยังคงรักษามาตรฐานไว้ได้ด้วยแนวคิดเรื่อง “ฟ้ากำหนดกฎแห่งธรรมชาติเพื่อจัดระเบียบ” สามารถนำมาประยุกต์ใช้กับกฎระเบียบและกฎหมายในยุคปัจจุบันได้หลายประเด็น เช่น ความสัมพันธ์ระหว่าง “จารีต” กับ “กฎหมาย” ในอดีตกฎระเบียบทางสังคมไม่ได้มาจากกฎหมายลายลักษณ์อักษรเพียงอย่างเดียว แต่ยังมาจากจารีตประเพณีหรือความชอบธรรมทางศีลธรรมที่ถูกมองว่าเป็นไปตาม “หัวใจแห่งฟ้า” หรือ “กฎธรรมชาติ” เช่น ความเคารพต่อผู้อาวุโส การทำหน้าที่ของ พ่อ แม่ ลูก สามเณร ภรรยา แต่ในปัจจุบันกฎหมายสมัยใหม่มักถูกสร้างขึ้นเพื่อบังคับใช้เพื่อความเท่าเทียมกัน และปกป้องสิทธิส่วนบุคคล แต่ในหลายกรณีกฎหมายเหล่านี้อาจขัดแย้งกับจารีตประเพณีดั้งเดิม ทำ



ให้เกิดความตึงเครียดในสังคม ซึ่งอาจขัดกับความเชื่อทางศาสนาหรือจารีตดั้งเดิมบางอย่าง ทำให้แนวคิดของ “จวินจื่อ” ที่ต้องเข้าควบคุมระเบียบก่อนจึงสามารถประยุกต์ได้ว่า ผู้นำที่ฉลาดจะต้องรู้จักพิจารณาถึงความสัมพันธ์ระหว่างกฎหมายที่ใช้บังคับกับคุณค่าทางจารีตในสังคม (โหลว อี้ว์เลี่ย แปลโดย ชัชชล ไทยเขียว, 2565: 113) แนวคิดนี้สามารถนำมาประยุกต์ใช้กับยุคปัจจุบันผ่านหลักการ “ธรรมาภิบาล” ที่เรียกร้องให้ผู้นำหรือผู้มีอำนาจมีความรับผิดชอบต่อสาธารณะ ไม่ใช้อำนาจตามอำเภอใจ และต้องมีความโปร่งใส กล่าวคือผู้นำในยุคปัจจุบันต้องรับฟังความคิดเห็นของประชาชนหรือผู้ใต้บังคับบัญชา ยอมรับความผิดพลาดและการแสดงความรับผิดชอบอย่างแท้จริง จะช่วยสร้างความเชื่อมั่นและทำให้สังคมดำเนินไปได้อย่างเป็นระเบียบ

4. การวางแผนเชิงกลยุทธ์ในชีวิตประจำวัน

หลักการของซุนวูไม่ได้จำกัดอยู่แค่ในสงครามหรือธุรกิจเท่านั้น แต่ยังสามารถนำมาใช้เป็นแนวทางในการวางแผนชีวิตส่วนตัวและการตัดสินใจที่สำคัญได้ ในหนังสือ CEO โลกตะวันออก (วันวร จະณู, 2561: 237-238) ได้อธิบายแผนเชิงกลยุทธ์ที่น่าสนใจว่า การมีเป้าหมายที่ชัดเจนเป็นเหมือนวิสัยทัศน์และพันธกิจของ CEO ซึ่งสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้ เช่น การเริ่มต้นวางแผนเชิงกลยุทธ์ในชีวิตคือการกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนว่า “ชีวิตเราต้องการอะไร” และ “เราจะไปถึงเป้าหมายนั้นได้อย่างไร” การมีเป้าหมายที่ชัดเจนจะช่วยให้เราตัดสินใจได้ง่ายขึ้นและไม่หลงทาง เช่นเดียวกับ CEO ที่ต้องเลือกใช้กลยุทธ์ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ชีวิตที่ต้องมีกลยุทธ์ ในการจัดการกับความท้าทายต่างๆ กลยุทธ์ในชีวิตประจำวันอาจเป็นเรื่องง่ายๆ เช่น การวางแผนการเงิน การจัดสรรเวลา หรือการเลือกพัฒนาทักษะที่จำเป็น เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้หัวใจสำคัญที่บทความนี้ชี้ให้เห็นคือ “เต๋า” หรือ “คุณธรรม” การวางแผนชีวิตที่ดีไม่ควรมีแค่เรื่องของผลกำไร แต่ควรรวมถึงเรื่องของจริยธรรมและมนุษยนิยมในชีวิตประจำวัน การดูแลสุขภาพกายและใจ และการใช้ชีวิตอย่างสมดุลด้วยการยึดถือแนวทางแห่ง “เต๋า” ทำให้เราไม่หลงไปกับความสำเร็จเพียงอย่างเดียว แต่รู้จักความอ่อนน้อมถ่อมตนและเคารพผู้อื่น ดังคำกล่าวที่ “เหลาจื่อ” เคยกล่าวเอาไว้ว่า “มนุษย์ที่แท้แต่โบราณ สูงตระหง่านและไม่อาจโค่นล้ม ดูเหมือนขัดสนแต่ไม่ต้องการสิ่งใด สง่างามในความถูกต้องแต่ไม่ดื้อรั้น ยิ่งใหญ่ในความว่างเปล่าแต่ไม่อ้อวอด ยามนุ้มนวลเบิกบานก็แลดูมีความสุข” (ปราชญ์เหลาจื่อ แปลโดย พงนา จันทรสันติ, 2558: 63-65) สรุปได้ว่า มนุษย์ที่แท้คือผู้ที่ใช้ชีวิตอย่างสมดุล มีความเข้มแข็งแต่ไม่อ้อวอด มีความสุขจากภายในแม้ไม่มีสิ่งของใดๆ และมีคุณธรรมในตนเองโดยไม่ยึดติดกับความถูกต้องจนเกินไป

นักปราชญ์คนสำคัญอีกท่านหนึ่งที่น่าแนวทางซุนวูมาประยุกต์ใช้ได้น่าสนใจคือ “หานเฟยจื่อ” ผู้ที่สร้างรากฐานแนวคิดทางการเมืองที่เน้นอำนาจ กฎหมาย และการบริหารที่แข็งแกร่ง เป็นผู้มีอิทธิพลอย่างมากต่อการรวมชาติของจีนโบราณในยุคของ “จิ้นซีฮ่องเต้” หานเฟยจื่อได้เปรียบเทียบชีวิตในยุคโบราณเปรียบเสมือนการ “เข็นรถด้วยมือ” ซึ่งเป็นวิธีการที่เรียบง่าย แต่ไม่มีประสิทธิภาพในสถานการณ์ที่ซับซ้อนและเร่งรีบอย่างในปัจจุบัน ดังนั้น การวางแผนเชิงกลยุทธ์ในชีวิตประจำวันจึงต้องเข้าใจบริบทของยุคสมัย เราต้องตระหนักว่าโลกมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ วิธีการที่เคยได้ผลในอดีตอาจใช้ไม่ได้ผลในปัจจุบัน การยอมรับความจริงในข้อนี้ถือเป็นก้าวแรกของการวางแผนอย่างชาญฉลาด ใช้ประโยชน์จากเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพแทนที่จะเข็นรถด้วย



มือ เปรียบได้กับการใช้ความพยายามอย่างมหาศาลเพื่อผลลัพธ์เพียงเล็กน้อย ผู้ที่มีปัญญาย่อมมองหาวิธีการที่ฉลาดกว่า เช่น การใช้ “เครื่องทุ่นแรง” หรือ “กลยุทธ์ที่ซับซ้อนกว่า” เพื่อบรรลุเป้าหมายได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากขึ้น ไม่ยึดติดกับกรอบความคิดเดิม การยึดติดกับการมายาหรรษาและจารีตต่าง ๆ อันโบราณคร่ำครึ ในสถานการณ์ที่ไม่เอื้ออำนวย การกระทำดังกล่าวไม่ได้สะท้อนถึงความเป็นคนฉลาด แต่กลับเป็นการเสียโอกาสและเสียเปรียบในยุคแห่งการแข่งขัน (ปกรณ ลิ้มปณฺสรณ์, 2559: 143) ดังนั้น การวางแผนเชิงกลยุทธ์ในชีวิตประจำวันคือการรู้จักพลิกแพลง และคิดนอกกรอบ โดยใช้ปัญญาเป็นเครื่องนำทาง เพื่อหลีกเลี่ยงการใช้วิธีการที่ล้าสมัยและไม่มีประสิทธิภาพที่อาจนำไปสู่ความล้มเหลวในท้ายที่สุด

5. กลยุทธ์การสื่อสารและการเจรจา

การสื่อสารในยุคดิจิทัลมีความซับซ้อนและรวดเร็วหลักการของซุนวูสามารถช่วยให้ การสื่อสารมีประสิทธิภาพมากขึ้น ด้วยการอ่านสถานการณ์และผู้คน “ซุนวู” มักใช้หลักการ “รู้เขารู้เรา” ในการทำความเข้าใจคู่สนทนา ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าหรือเพื่อนร่วมงาน เพื่อให้การเจรจาเป็นไปอย่างราบรื่นและบรรลุเป้าหมายโดยไม่ต้องเผชิญหน้า การสื่อสารเชิงรุก จากการใช้ข้อมูลและหลักฐานที่หนักแน่นในการสื่อสารเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและความได้เปรียบ โดยไม่ต้องใช้การโต้แย้งทางอารมณ์ที่ “ซุนวู” ได้กล่าวถึง “ยุทธศาสตร์เชิงรุก” ในการพิชิตศัตรูโดยไม่ต้องทำสงครามโดย “ซุนวู” เชื่อว่า ชัยชนะที่ยิ่งใหญ่ที่สุดคือการทำให้ศัตรูยอมจำนนโดยไม่ต้องต่อสู้รบกันเลย วิธีการนี้สามารถทำได้ผ่านการใช้ กลยุทธ์ทางปัญญา หรือการบ่อนทำลายขวัญกำลังใจของศัตรู มีเป้าหมายสูงสุดคือการรักษาทรัพยากรของทั้งสองฝ่ายเอาไว้ให้ได้มากที่สุด และหลีกเลี่ยงการสูญเสียที่จะเกิดขึ้นจากสงคราม จากแนวคิดนี้จะเห็นได้ว่าการเจรจาและการสื่อสาร ล้วนเป็นเครื่องมือสำคัญในการบรรลุเป้าหมายสูงสุดของซุนวู เพราะการทำความเข้าใจจิตใจของศัตรู ด้วยการประเมินสถานการณ์ และการหาทางออกร่วมกันล้วนเป็นสิ่งที่ต้องใช้ทักษะการสื่อสารที่แยบยล แตกต่างอย่างสิ้นเชิงจากการใช้กำลังเข้าหักหาญ ในการเชื่อมโยง แนวคิดของ “ซุนวู” เข้ากับกลยุทธ์การสื่อสารสิ่งที่ต้องทำความเข้าใจคือ “สันติวิธี” ไม่ใช่ความอ่อนแอ แต่เป็นกลยุทธ์ที่เหนือกว่าการใช้กำลังรบ และการเจรจาเป็นเครื่องมือที่ทรงพลังที่สุดใน “การแก้ปัญหาความขัดแย้ง” ดังนั้น การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพจึงเป็นกุญแจสำคัญในการสร้างความเข้าใจ และลดความขัดแย้งในทุกระดับ (พันโท ดร. สรศักดิ์ งามขจรกุลกิจ, 2555: 44-62) เมื่อมองในบริบทของยุคปัจจุบันที่ความขัดแย้งสามารถเกิดขึ้นได้ในทุกระดับ ทั้งในชีวิตส่วนตัวและในที่ทำงาน สันติวิธีและการเจรจาจึงไม่ใช่ทางเลือกสุดท้าย แต่เป็นเครื่องมือที่ทรงพลังที่สุดในการแก้ปัญหา ซุนวูสอนว่า การทำความเข้าใจจิตใจของ “ศัตรู” หรือ “คู่ขัดแย้ง” การประเมินสถานการณ์ และการหาทางออกร่วมกัน ล้วนเป็นสิ่งที่ต้องใช้ทักษะการสื่อสารที่แยบยล ซึ่งแตกต่างอย่างสิ้นเชิงจากการใช้กำลัง เพราะการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพจะเป็นกุญแจสำคัญในการสร้างความเข้าใจและลดความขัดแย้ง ทั้งในโลกธุรกิจและ “การทำงานยุคใหม่” หลักการของซุนวูจึงไม่ใช่แค่เรื่องของสงครามที่ต้องรบกับเลือดสาด แต่เป็นเรื่องของ “การใช้สติปัญญา” และ “ความสามารถในการสื่อสาร” เพื่อให้เราสามารถบรรลุเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

6. สรุป

ผู้นำในยุคดิจิทัลควรจะต้องยึดหลัก “แก้พหุกลิพแพลง” คือเป็นผู้นำที่ไม่ยึดติดกับกฎเกณฑ์ เดิม ๆ แต่รู้จักปรับตัวและพลิกแพลงสถานการณ์เพื่อหาโอกาสจากวิกฤต และรู้จักใช้ทรัพยากรอย่าง “ชาญฉลาด”



เพื่อสร้างองค์กรที่แข็งแกร่งด้วยโครงสร้างพื้นฐานทางดิจิทัลและวัฒนธรรมองค์กรที่สนับสนุน “การเรียนรู้” การรอจังหวะที่เหมาะสมและการรับคว้าโอกาสในเวลาที่เหมาะสมจะเป็นกุญแจสำคัญสู่ชัยชนะที่แท้จริง นอกจากนี้ในการวางแผนชีวิตส่วนตัว ควรเริ่มจากการกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจน และใช้กลยุทธ์ที่เหมาะสมเพื่อจัดการกับความท้าทายต่าง ๆ แต่อย่างไรก็ตามการวางแผนชีวิตที่ดีควรจะต้องมี “เต๋า” หรือคุณธรรมเป็นแกนกลาง ไม่ใช่เพียงแค่ผลลัพธ์เชิงวัตถุ แต่ต้องมีความสมดุลทางจิตใจและจริยธรรมควบคู่ไปด้วย การสื่อสารและการเจรจาที่ดีคือเครื่องมือที่ทรงพลังที่สุดตามแนวคิดของซุนวู การใช้หลัก “รู้เขารู้เรา” ในการทำความเข้าใจคู่สนทนาและการใช้ข้อมูลที่หนักแน่นในการสื่อสารเชิงรุกจะช่วยให้บรรลุเป้าหมายโดยไม่ต้องเผชิญหน้า และควรระลึกไว้ว่าสันติวิธีไม่ใช่ความอ่อนแอ แต่คือกลยุทธ์ที่เหนือกว่าการใช้กำลังรบ การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพจึงเป็นกุญแจสำคัญในการสร้างความเข้าใจและลดความขัดแย้งในทุกระดับ เพื่อให้เราสามารถบรรลุเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

7. ข้อเสนอแนะ

1. ผู้นำต้องไม่ยึดติดกับกฎเกณฑ์เดิม ๆ แต่ต้องมีความยืดหยุ่นสูง เพื่อปรับตัวและพลิกแพลงสถานการณ์ โดยมองหาโอกาสในทุกวิกฤต
2. การสร้างความได้เปรียบที่คู่แข่งมีอาจพิชิตได้ ด้วยการมีโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลและ กลยุทธ์ไซเบอร์ที่แข็งแกร่ง พร้อมกับการส่งเสริม วัฒนธรรมองค์กรที่เรียนรู้ต่อเนื่อง
3. รู้จังหวะเวลา ต้องเข้าใจว่าชัยชนะไม่ได้มาจากการบังคับ แต่มาจากการเฝ้ารอจังหวะที่เหมาะสม เพื่อคว้าโอกาสเมื่อคู่แข่งมีจุดอ่อนหรือเกิดช่องว่างในตลาด
4. เริ่มต้นด้วยการกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจน เหมือนกับวิสัยทัศน์ของ CEO และใช้กลยุทธ์ที่ฉลาด ไม่เห็นรดด้วยมือที่สำคัญคือการยึดถือ “เต๋า” (ความสมดุลและจริยธรรม) ในการใช้ชีวิต
5. การสื่อสารเชิงกลยุทธ์ ใช้หลัก “รู้เขารู้เรา” เพื่อทำความเข้าใจคู่สนทนาและบรรลุเป้าหมายโดยไม่ต้องเผชิญหน้า “สันติวิธี” ไม่ใช่ความอ่อนแอ แต่เป็นกลยุทธ์ที่เหนือกว่าการใช้กำลังรบ การเจรจาที่ชาญฉลาดคือเครื่องมือที่ทรงพลังที่สุดสู่ชัยชนะที่ยั่งยืน

8. องค์ความรู้ที่ได้รับ

ด้าน	แนวคิดซุนวู	วิธีประยุกต์ใช้ / ตัวอย่าง
1. ภาวะผู้นำในยุคดิจิทัล	หลัก “เก้า พลิก แพลง” ไม่ยึดติดกฎเกณฑ์เดิม ปรับตัวและพลิกแพลง สถานการณ์	-มองหาโอกาสจากวิกฤต -ใช้ทรัพยากรองค์กรอย่างชาญฉลาด -สร้างโครงสร้างดิจิทัลและวัฒนธรรม การเรียนรู้ภายในองค์กร
2. การรอจังหวะเพื่อคว้าโอกาส	รู้เวลาเหมาะสมในการ ตัดสินใจและลงมือ	-เปิดตัวสินค้า/บริการเมื่อตลาดพร้อม -ลงทุนหรือปรับกลยุทธ์ตามช่องว่างตลาด
3. การวางแผนชีวิตส่วนตัว	กำหนดเป้าหมายที่ ชัดเจนและวางกลยุทธ์ ให้เหมาะสม	- ตั้งคำถามกับตัวเองว่าชีวิตต้องการอะไร - จัดการเวลา, การเงิน, และพัฒนา ทักษะเพื่อบรรลุเป้าหมาย



ด้าน	แนวคิดชุมชน	วิธีประยุกต์ใช้ / ตัวอย่าง
4. แกนกลาง “เต๋า”/ คุณธรรม	ไม่มุ่งแต่ผลลัพธ์เชิงวัตถุ แต่รักษาสมดุลทางจิตใจ และจริยธรรม	- ยึดหลักคุณธรรมส่วนตัวและความสมดุล - ให้ความสำคัญกับสุขภาพกายใจและ ความสัมพันธ์
5. การสื่อสารและเจรจา	ใช้หลัก “รู้เขารู้เรา” และการสื่อสารเชิงรุก	- ทำความเข้าใจคู่สนทนา / คู่ขัดแย้ง - ใช้ข้อมูลและหลักฐานในการเจรจา - มุ่งสันติวิธีเป็นกลยุทธ์ ไม่ใช่อ่อนแอ
6. การใช้สันติวิธี	กลยุทธ์ที่เหนือกว่าการใช้กำลัง	- ลดความขัดแย้งและสูญเสีย - สร้างความเข้าใจร่วมและความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน

เอกสารอ้างอิง

เกียจจุเหย. (2565). **ตำรากกลยุทธ์ทั้ง 6 ของเจียงจื่อหยง**. แปลโดย พิชชากร พุ่มแก้ว. กรุงเทพมหานคร: บริษัท วารว พับลิชชิ่ง จำกัด.

ชาญ ณะประกอบ. (2562). **พิชัยยุทธชุมชน ฉบับหัวหน้า**. กรุงเทพมหานคร: บริษัท บางกอก โฟสต์ จำกัด (มหาชน).

บุญศักดิ์ แสงระวี. (2558). **ตำราพิชัยสงครามชุมชน**. พิมพ์ครั้งที่ 17. กรุงเทพมหานคร: สุขภาพใจ.

ประดิษฐ์ พิระมาน. (2555). **มหาพิชัยสงคราม**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร: สุขภาพใจ.

ปราษฎ์เหล่าจื่อ. (2558). **วิถีแห่งเต๋า**. แปลโดย พจนา จันทรสันติ. กรุงเทพมหานคร: openbooks.

ปกรณ์ ลิ้มปณสรณ์. (2559). **กลยุทธ์หานเพย หลักการบริหารคนที่จีนซีฮองเต๋านำมาใช้ในการก่อสร้างมหาอาณาจักร**. กรุงเทพมหานคร: ศรีปัญญา.

พันโท ดร. สรศักดิ์ งามขจรกุลกิจ. (2555). ทหารไทยกับตำราพิชัยสงครามชุมชน: ความรู้และความไม่รู้. **วารสารวิชาการ โรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้า**, 10 (1): 44-62.

วันวร จะนุ. (2561). CEO โลกตะวันออก (ฉบับเข้มข้น). **วารสารสุทธิปริทัศน์**, 32(104): 237-238.

โหลว อี้ว์เลี่ย. (2565). **จารึกม้วนไม้ไผ่กัวเตี้ยน รากปรัชญาจีนจากสุสานสมัยจ้านกั๋ว**. แปลโดย ชัชชล ไทยเขียว. พระนครศรีอยุธยา: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.