

Analysis of Merchant Qualifications in the Dutiyapāṇika Sutta

Phitak Harnklar^{1*}

¹Mahamakut Buddhist University, Isan Campus, Thailand

*Corresponding author. E-mail: phitak18022537@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this article is to present and analyze the qualifications of merchants in the Dutiyapāṇika Sutta. The results of the study found that The Dutiyapāṇika Sutta describes trade and the characteristics of a good businessman. with the following elements: 1) cakkhū, having a vision; 2) vidhuro, a good management; 3) nissayasampanno, having a good relationship of a boss and bosses, and subordinates and bosses. Based on the analysis of the qualifications of the good merchant is the Dutiyapāṇika Sutta, it is the process of success of the merchant who acquire wealth with the three qualifications: 1) cakkhū; 2) vidhuro; 3) nissayasampanno. For the monks, the sutta mentions the process to success with diligence in three periods of time, synthesized into the Four Iddhipada-dhamma principles (iddhipāda, path of accomplishment) as the satisfaction in the visual meditation (nimittasamādhi). The meditator has to choose the suitable meditation for oneself, which supports the progress of meditation, solves the emotional problems that he/she attaches to, supports maintaining the feelings in meditation, mental focus, consideration of feelings in meditation.

Keywords: Merchant, Qualifications, Dutiyapāṇika Sutta

วิเคราะห์คุณสมบัติของพ่อค้าในทศตวรรษที่ 21

พิทักษ์ หาญกล้า^{1*}

¹มหาวิทยาลัยมหาจุฬาราชวิทยาลัย วิทยาเขตอีสาน ประเทศไทย

*Corresponding author. E-mail: phitak18022537@gmail.com

บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเสนอวิเคราะห์คุณสมบัติของพ่อค้าในทศตวรรษที่ 21 ผลการศึกษาพบว่า ทศตวรรษที่ 21 เป็นการกล่าวถึงการค้าขายและลักษณะของนักธุรกิจที่ดี มีองค์ประกอบดังนี้ 1) จักขุม คือ การมีวิสัยทัศน์ 2) วิรุโ การจัดการดี และ 3) นิสสัยสมปโน การมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีของเจ้านายกับผู้ใต้บังคับบัญชา และผู้อยู่ใต้บังคับบัญชากับเจ้านาย เป็นต้น คุณสมบัติของพ่อค้าที่ดีในทศตวรรษที่ 21 คือ กระบวนการไปสู่ความสำเร็จของพ่อค้าว่า พ่อค้าที่จะได้มาซึ่งโภคทรัพย์เป็นอันมากจะต้องมีคุณสมบัติ 3 ประการ คือ จักขุม วิรุโ และนิสสัยสมปโน ในส่วนของบรรพชิตกล่าวถึงกระบวนการไปสู่ความสำเร็จของบรรพชิต ว่า บรรพชิตต้องประกอบด้วยความเพียร 3 กาล สงเคราะห์ลงในอิทธิบาท 4 คือ สร้างความพอใจในสมาธิमित โยคาวจรจะต้องเลือกกรรมฐานที่เป็นที่สบายแก่ตน สามารถกำหนดแล้วทำให้กรรมฐานพัฒนาไปได้ดี หรือทำแล้วช่วยแก้ปัญหาอารมณ์ที่ตนยึดติดหลงใหลให้คลายลงไปได้ เพียรรักษาอารมณ์ของสมาธินั้นๆ ให้มาก มีจิตจดจ่อในสมาธิमित พิจารณาสอดส่องในอารมณ์กรรมฐานให้ดี เป็นต้น

คำสำคัญ: คุณสมบัติ, พ่อค้า, ทศตวรรษที่ 21

© 2023 BRJ: Bodhisatva Review Journal

บทนำ

ทุกคนย่อมตระหนักเป็นอย่างดีว่าปัจจุบันโลกกำลังเผชิญหน้ากับปัญหาวิกฤตทางเศรษฐกิจขั้นรุนแรง ส่งผลกระทบในวงกว้าง ทำให้สังคม สภาพแวดล้อมและความเป็นอยู่ของประชาชนโดยรวม ได้รับผลในเชิงลบ สถานะดังกล่าวทำให้ทุกประเทศต่างพยายามหาทางออก เพื่อฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศตัวเองอย่างสุดความสามารถและประเทศไทยก็เช่นเดียวกัน (กรนิกา ศักดิ์แสง, 2558) ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) เป็นผู้ขาย ผู้ผลิตเพื่อขาย ผู้ส่งหรือนำเข้ามาเพื่อขายหรือผู้ซื้อเพื่อขายต่อซึ่งสินค้าหรือผู้ให้บริการและหมายความรวมถึงผู้ประกอบการกิจการโฆษณาด้วย (ณัฐวุฒิ วิเศษ, 2555) เป็นผู้ที่พยายามสร้างผลกำไรที่เกิดจากความคิดริเริ่มของตนเอง เป็นบุคคลที่มีความสำคัญในระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยม ที่คิดและค้นพบโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ เป็นผู้จัดหาเงินทุนเพื่อก่อตั้งธุรกิจ ดูแลระบบงานภายในธุรกิจ และบริหารการดำเนินงานของธุรกิจ เพื่อจัดหาสินค้าและบริการให้แก่ผู้บริโภคเป็นเจ้าของธุรกิจและมองเห็นถึงโอกาสที่ธุรกิจจะทำกำไรโดยการผลิตสินค้าชนิดใหม่มาเสนอขายในตลาดด้วยกระบวนการผลิตแบบใหม่ๆ ที่ให้ประสิทธิภาพดีกว่าเดิมผู้ประกอบการเป็นผู้ที่แสวงหาเงินทุนเพื่อรวบรวมปัจจัยในการผลิตและการจัดการบริหารเงินทุนและปัจจัยการผลิต เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ผู้ประกอบการจะต้องมีความกระตือรือร้น คิดค้นวิธีที่จะนำเอาปัจจัยการผลิตต่างๆ ที่มีอยู่มาผ่านกระบวนการผลิตจนทำให้เกิดเป็นสินค้าแปลกใหม่ออกสู่ตลาด เกิดผู้บริโภคกลุ่มใหม่มีการแสวงหาตลาดหรือช่องทางที่ทำให้เกิดกำไรอยู่ตลอดเวลา เป็นผู้ที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์สิ่งแปลกใหม่ให้กับสินค้าตัวเดิมอยู่เสมอ หรือปรับปรุงกระบวนการผลิตเดิมให้ดีขึ้น เพื่อลดต้นทุนการผลิตพยายามหาข้อบกพร่องแล้วทำการปรับปรุงให้ดีขึ้นติดตามข่าวสารต่างๆ ที่ในปัจจุบันนี้มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ตลอดจนการศึกษาและนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในการดำเนินงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้ดีขึ้น (กรนิกา ศักดิ์แสง, 2558)

ค้าขายหรือขาย ตามพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542 หมายถึงเอาของแลกเงินตรา โอนกรรมสิทธิ์ให้แก่กันโดยตกลงกันว่า ผู้รับโอนจะใช้ราคาแห่งทรัพย์สินนั้น มีหลายลักษณะคือ ชำระเงินในขณะที่ซื้อขายกัน เรียกว่า ขายเงินสด ขายโดยยอมเก็บเงินอันเป็นราคาของในวันหลัง เรียกว่า ขายเชื่อ เอาเงินเข้ามาโดยยอมตนเข้ารับใช้ การงานของเจ้าเงิน เรียกว่าตัวลงเป็นทาส (ราชบัณฑิตยสถาน, 2546) การขาย (Selling) คือ การตอบสนองความต้องการของลูกค้า เราต้องค้นหาให้พบว่าลูกค้าต้องการอะไร และสามารถตอบสนองความต้องการของเขาได้ ทั้งนี้เพราะสินค้าและบริการที่มีอยู่บนท้องตลาดมีอยู่มากมายหลายชนิด แตกต่างกันไปตามลักษณะ คุณประโยชน์ คุณสมบัติและลักษณะของการใช้งาน ดังนั้น การขายสินค้าจึงเป็นงานที่แตกต่างกันตามลักษณะของสินค้าและบริการ ตลอดจนนโยบายของกิจการนั้นๆ ด้วยเหตุนี้พนักงานต้องใช้ความสามารถเฉพาะตัวสูงมากจึงจะประสบความสำเร็จได้ จึงเป็นสาเหตุหนึ่งที่ต้องศึกษาว่า การขายมีประเภทใดบ้าง และลักษณะของการขายนั้นเป็นอย่างไร เพื่อจะได้นำไปใช้กับลูกค้าได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม (พอเจตรึ เรืองกลัด, 2552)

ผู้ขายต้องแสวงหาหนทางที่จะนำไปสู่ความสามารถในการทำกำไร คือ การสร้างความพอใจให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ผู้ขายจึงจำเป็นต้องพูดและต้องระมัดระวังในการตอบคำถามลูกค้าและเป็นนักฟังที่ดี การที่ผู้ขายจะนำเสนอสินค้าให้ขายได้จะต้องมีความเข้าใจหลายๆ อย่าง เช่น เข้าใจในหลักการ เสนอเทคนิคการขาย ความเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้า สามารถตอบข้อโต้แย้งของลูกค้าได้ สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าต่อคำถามและการปฏิเสธ เลือกใช้การพูดให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละประเภท การวิเคราะห์และค้นหาเบื้องหลังของการเสนอเทคนิคการขาย การเลือกใช้คำพูดให้เหมาะสมกับการเสนอขาย มีเข้าใจเรื่องราคา เรื่องการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง เรื่องความไม่พร้อมตัดสินใจซื้อของลูกค้าและเรื่องคุณภาพสินค้า (ภรณ์ โพธิ์ทอง, 2551)

พระพุทธศาสนากล่าวถึง การค้าขายที่ดีว่าผู้ขายควรมีคุณสมบัติ คือ มีปัญญา มีความรับผิดชอบต่ออาชีพของตนเอง มีความสุจริตเป็นรากฐานของการประกอบธุรกิจ สุจริตใจในการกล่าววาจา มีคุณธรรมในจิตใจ เช่น มีความซื่อสัตย์และจริงใจกับลูกค้า มีวิสัยทัศน์ ดังหลักคำสอนว่า ผู้ค้าขายต้องมีสายตาไกล คือ การนึกถึงสิ่งที่ตนจะนำมาขายว่าถูกต้องหรือไม่ ผิดกฎหมายอะไรหรือไม่ เป็นสินค้าที่ต้องห้ามหรือไม่ การมีมุมมองถึงอนาคตแล้วรู้สิ่งที่พึงขายว่า ราคาต้นทุนทั้งหมดเท่าไรต้องการกำไรเท่าไร ควรจะขายในราคาเท่าไร ถึงเป็นผู้ฉลาดที่ควรเลือกจะซื้อจะขายในสิ่งที่ตนพึงจะซื้อแล้วได้กำไร ดังนั้น ผู้ค้าขายจึงต้องขายสิ่งที่เหมาะสม ให้กับคนที่เหมาะสม ในเวลาที่เหมาะสมยึดในหลักคุณธรรมและพัฒนาการขายของตนอยู่เสมอ (ปราโมทย์ ยอดแก้ว, 2556)

บทความวิชาการนี้ จึงมีความประสงค์ที่จะศึกษาในหัวข้อเรื่อง “วิเคราะห์คุณสมบัติของพ่อค้าในทศตวรรษที่ 21” เพื่อนำการวิเคราะห์ที่ได้จากการวิจัยในการประกอบธุรกิจเชิงแนวพุทธนี้ น่าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ศึกษาและส่งเสริมให้ธุรกิจ มีความเจริญรุ่งเรืองงอกงาม เพื่อเป็นการนำเอาองค์ความรู้ไปพัฒนาใช้ในการประกอบการค้าขายและดำเนินชีวิตประจำวัน เพื่อการประกอบธุรกิจด้วยความถูกต้องตรงตามวัตถุประสงค์และเจริญงอกงามยิ่งๆ ขึ้นไป ซึ่งจะส่งผลต่อการพัฒนาสังคมและประเทศชาติในอนาคตสืบต่อไป

ความสำคัญของทศตวรรษที่ 21

1. ความเป็นมาของทศตวรรษที่ 21

ทศตวรรษที่ 21 เป็นอีกพระสูตรหนึ่งที่มีความสำคัญที่กล่าวถึงการบริหารที่จะประสบความสำเร็จในชีวิต มนุษย์ที่อยู่บนโลกใบนี้จำเป็นต้องแสวงหาความสุข การที่มนุษย์จะมีความสุขได้นั้นจะต้องรู้จักการบริหารที่ถูกต้อง การบริหารตน บริหารคน บริหารงานจำเป็นต้องใช้ศาสตร์ในการบริหารงาน อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เนื่องจากโลกในยุคปัจจุบันเป็นระบบทุนนิยม หรือบริโภคนิยมที่แสวงหากำไร และ มีการแข่งขัน เพื่อให้เหนือกว่าคู่แข่ง ทั้งในเชิงบริหารงาน และการพัฒนาองค์กร ให้บรรลุผลตามเป้าหมายขององค์กร จึงมีหลักการ

บริหารสมัยใหม่ เข้ามาเป็นกลยุทธ์ หรือหลักการในการบริหารจัดการ ในขณะเดียวกันก็มีนักวิชาการทางตะวันตกกำลังสนใจหลักการในทางพระพุทธศาสนามาผสมผสาน และประยุกต์ใช้กับหลักการบริหารจัดการ

เพราะเขาถือว่าการที่จะใช้หลักการ วิธีการ หรือเทคนิคของนักวิชาการชาวตะวันตก ซึ่งพัฒนาการบริหารจัดการมาไม่เกิน 100 ปี นั้นยังเป็นหลักการที่ยังยึดกับวัตถุ รวมทั้งมีผู้แพ้ผู้ชนะ เป็นการบริหารจัดการที่มุ่งหวังกำไรและการแข่งขัน ดังนั้น การบริหารเชิงพุทธบูรณาการจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่ง เพราะสามารถบริหารจัดการได้อย่างยั่งยืนและดำรงความเป็นมนุษย์ที่จะอยู่ร่วมกันโดยสันติสุข ความสุขในที่นี้ หมายถึงความที่เกิดจากการมีทรัพย์ โดยเฉพาะความภาคภูมิใจในทรัพย์ ที่หามาได้ด้วยแรงกาย สติปัญญาความสามารถของตนเอง ความสุขที่เกิดจากการใช้จ่ายทรัพย์ให้เกิดประโยชน์แก่ตนเอง หรือสร้างประโยชน์สุขต่อบุคคลอื่นในสังคม ความสุขที่เกิดจากความไม่เบียดเบียนและความสุขที่เกิดจากความประพฤติไม่มีโทษ คือความภูมิใจเอื้ออ้อมใจว่าตนมีความประพฤติสุจริต ไม่บกพร่องเสียหายใครๆ ดิถีเย็น ไม่ได้ทั้งทางกายวาจาใจ (มหาจุฬาลงกรณราช, 2539: 20/20/163-164)

การเปลี่ยนแปลงของโลกาภิวัตน์เป็นตัวเคลื่อนไหวให้เกิดทุนนิยมอย่างต่อเนื่อง ระบบทุนนิยมหรือบริโภคนิยม มักจะเน้นการการผลิต และการผลิตสินค้าในปริมาณมากๆ พระพุทธศาสนามองว่า การที่คนเราจะประสบความสำเร็จในการบริหารจะมีวิสัยทัศน์ในการมองเหตุการณ์นั้นๆ แต่ในยุคปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงของระบบการบริหารงาน เพื่อรองรับระบบ การบริหารงานสมัยใหม่ เข้ามาปรับปรุงการบริหารงานขององค์กร จึงทำให้การบริหารงานมีความซับซ้อนต้องใช้กลยุทธ์ด้านต่างๆ มาปรับเข้ากับระบบการบริหารงาน เน้นการแข่งขันและผลกำไรสูงสุด เพื่อสนองระบบบริโภคนิยม จึงมีศาสตร์ในการบริหารงานสมัยใหม่เข้ามาแทนที่ระบบเก่า โดยเพิ่มองค์ความรู้ในการบริหารงานเกี่ยวกับทรัพยากรมนุษย์ให้มีการเพิ่มทักษะเกี่ยวกับความรู้ความสามารถ เข้ามาประกอบเป็นหลักในการพัฒนาการบริหารงานสมัยใหม่ โดยเฉพาะการแข่งขันขององค์กรที่มีความ หลากหลาย จึงมีการนำเอาเรื่องสมรรถนะ (Competency) เข้ามาใช้ในหลักการบริหารสมัยใหม่มากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการระบุทรัพยากรบุคคลว่า มีความสามารถและความรู้ที่หลากหลาย รวมทั้งเป็นผู้มีความสามารถที่ดีที่สุด เป็นการแสวงหาความแตกต่าง

จากบุคคลทั่วไป นำมาเป็นบุคลากรในองค์กร เพื่อสร้างความเป็นเลิศขององค์กร ในการบรรลุเป้าหมายสูงสุดขององค์กร เพื่อการแข่งขันที่มีศักยภาพเหนือกว่า องค์กรอื่นๆ ด้วยเหตุนี้พุทธยาปณิกสูตรจึงเป็นพระสูตรหนึ่งสำคัญอย่างยิ่งที่จะอธิบายลักษณะของผู้ที่จะเป็นผู้นำที่ดี มีคุณภาพให้กับสังคมที่มีความเปลี่ยนแปลงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. สาระสำคัญของพุทธยาปณิกสูตร

การพัฒนาประเทศให้เจริญก้าวหน้า ทัดเทียมกับอารยประเทศได้นั้น หลักสำคัญก็คือ การศึกษา เพราะการศึกษาสร้างคน คนสร้างชาติ ชาติ ดังนั้นการบริหารการศึกษาจึงควรมี ผู้รับผิดชอบที่มีความรู้ความสามารถ มีวิสัยทัศน์ มีมนุษยสัมพันธ์ มีคุณธรรม และมีสมรรถนะที่ จะสามารถบริหารจัดการการศึกษาให้บรรลุตาม วัตถุประสงค์ของชาติ สามารถผลิตบุคลากรที่ เกิดจากผลผลิตทางการศึกษาที่มีคุณภาพ ผู้บริหารที่จัดการบริหารทางการศึกษาจึงต้องมีภาวะความเป็นผู้นำสูง ความเป็นผู้นำสามารถ พัฒนาได้ด้วยวิธีการต่างๆ ที่สามารถเรียนรู้ได้อย่างเหมาะสมและนำความรู้นั้นมาพัฒนาการ บริหารการศึกษาได้อย่างรวดเร็วสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจ สังคมและ วัฒนธรรมในยุคนี้ ปัจจุบันเป็นยุคแห่งการแข่งขันกันทางเศรษฐกิจซึ่งเป็นระบบการค้าขาย บางคนก็ประสบความสำเร็จในการทำเศรษฐกิจ กิจการเจริญก้าวหน้า บางคนล้มเหลวสาเหตุอย่างหนึ่งที่ทำให้การทำมาค้าขายขาดทุน คือ ขาดคุณสมบัติของพ่อค้าที่ดี ในพระสูตรได้กล่าวถึงคุณสมบัติของพ่อค้าไว้ว่า

การประกอบอาชีพเป็นพ่อค้าเป็นอาชีพหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาชีวิตและพัฒนาระบบเศรษฐกิจในสังคม อาชีพพ่อค้าต้องอาศัยหลักการบริหารจัดการที่ดีในคัมภีร์พระพุทธศาสนาระบุประเด็นนี้ไว้หลายแห่ง เพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การเรียนรู้และการนำไปประยุกต์ให้เกิดประโยชน์แก่ผู้ศึกษา จะยกสาระสำคัญในพุทธยาปณิกสูตร ว่าด้วยคุณสมบัติของพ่อค้า สูตรที่ 2 อังคุตตรนิกาย สรูปได้ ดังนี้ พระพุทธเจ้าตรัสสอนภิกษุทั้งหลายเกี่ยวกับคุณสมบัติของพ่อค้า ที่ประสบความสำเร็จในอาชีพว่าควรมีคุณสมบัติ 3 ประการ

ทรงเปรียบว่าคุณสมบัติของพ่อค้าดังกล่าวนำมาประยุกต์กับการดำเนินชีวิตของบรรพชิตได้ “ภิกษุทั้งหลาย พ่อค้าผู้ประกอบด้วยองค์ 3 ประการ คือ 1) มีตาดี 2) มีธุรกิจดี 3) เพียบพร้อม ด้วยที่พักพิงอาศัย ไม่นานนักก็ถึงความเป็นผู้ยิ่งใหญ่ ไพบูลย์ในโภคทรัพย์ พ่อค้าชื่อว่าตาดี คือ พ่อค้าในโลกนี้รู้จักสินค้าว่า สินค้านี้ ชื่อมาเท่านี้ ขายไปอย่างนี้ จักมีมูลค่าประมาณเท่านี้ มีกำไรเท่านี้ (มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, 2539: 20/20/163-165)

พ่อค้าชื่อว่ามีธุรกิจดี คือ พ่อค้าเป็นคนฉลาด ซื้อและขายสินค้าได้ พ่อค้าชื่อว่ามีที่พักพิงอาศัย คือ คหบดีหรือบุตรคหบดีผู้มั่งคั่ง มีทรัพย์มาก มีโภคทรัพย์มาก ย่อมรู้จักในโลกนี้อย่างที่ว่า “พ่อค้าผู้นี้แลมีตาดี มีธุรกิจดี และสามารถที่จะเลี้ยงดูบุตรภรรยาได้ทั้งใช้คืนให้แก่พวกเราได้ตามกำหนดเวลา”

คหบดีหรือบุตรคหบดีเหล่านั้นย่อมเชื่อเชิญพ่อนั้นด้วยโภคทรัพย์ว่า “นับแต่เข้าไป ท่านจงนำโภคทรัพย์ ไปเลี้ยงดูบุตรภรรยา และให้คืนให้พวกเราตามกำหนดเวลา” ทรงเปรียบเทียบพ่อค้ากับภิกษุว่า “ภิกษุประกอบด้วยธรรม 3 ประการ ก็ฉนั้นเหมือนกัน ธรรม 3 ประการ คือ (1) มีตาดี (2) มีฐานะดี (3) เพียบพร้อมด้วยที่พักพิงอาศัย ภิกษุชื่อว่ามีตาดี คือ ภิกษุในธรรมวินัยนี้รู้ชัดตามความเป็นจริงว่า นี่ทุกข์ นี่ทุกสมุทัย นี่ทุกขนิโรธ และนี่ทุกขนิโรธคามินีปฏิปทา

ภิกษุชื่อว่ามีฐานะดี คือ ภิกษุในธรรมวินัยนี้ปรารภความเพียรเพื่อละอกุศลธรรม เพื่อให้กุศลธรรมเกิดความ เข้มแข็ง มีความบากบั่นมั่นคง ไม่ทอดธุระในกุศลธรรมทั้งหลาย ภิกษุชื่อว่ามีที่พักพิงอาศัย คือ ภิกษุในธรรมวินัยนี้เข้าไปหาภิกษุผู้เป็นพหูสูต ผู้เรียนจบคัมภีร์ทรงธรรม ทรงวินัย ทรงมัทธกา ตามเวลาสมควร สอบสวนไล่ถามว่า พุทธพจน์นี้เป็นอย่างไร เนื้อความแห่งพุทธพจน์นี้เป็นอย่างไร ท่านผู้คงแก่เรียนเหล่านั้นย่อมเปิดเผยธรรมที่ยังไม่เปิดเผย ทำให้ง่ายซึ่งธรรมที่ยังไม่ได้ทำให้ง่าย และบรรเทาความสงสัยในธรรมซึ่งยังสงสัยหลายอย่าง

สรุปว่า สารแห่งทุติยปาปนิคสูตร กล่าวถึงกระบวนการไปสู่ความสำเร็จของพ่อค้าว่า พ่อค้าที่จะได้มาซึ่งโภคทรัพย์เป็นอันมากจะต้องมีคุณสมบัติ 3 ประการ คือ จักขุมา หมายถึงพ่อค้าจะต้องเป็นผู้มีความรู้ในธุรกิจที่ตนจะทำหรือทำอยู่ วิรูโร หมายถึง พ่อค้าจะต้องเป็นผู้ฉลาดในการจัดการ และนิสสยสัมปนโน หมายถึง พ่อค้าเป็นผู้มีคนคอยสนับสนุนด้านเงินทุนและอื่นๆ ในส่วนของบรรพชิต กล่าวถึงกระบวนการไปสู่ความสำเร็จของบรรพชิตว่า พ่อค้าที่จะได้มาซึ่งกุศลธรรมเป็นอันมากจะต้องมีคุณสมบัติ 3 ประการ จักขุมา หมายถึง เป็นผู้มีความเห็นถูกต้อง รู้จักธรรมแห่งสัมมาปฏิบัติ วิรูโร หมายถึง เป็นผู้มีความเพียรในการสำรวมระงับจิตของตน และนิสสยสัมปนโน หมายถึง การมีครูบาอาจารย์ที่ดีคอยแนะนำสั่งสอนในหนทางแห่งปาปนิคสูตรได้ถูกโยงเอาหลักธรรมที่เป็นฝ่ายปฏิบัติอื่นๆ มาเป็นเครื่องมือในการก้าวเดินไปสู่ความสำเร็จในแต่ละขั้น กล่าวคือ ขั้นตอนการศึกษาหาความรู้ ขั้นตอนในการจัดการด้วยความเพียรและเอาใจใส่และขั้นตอนในการแสวงหาผู้รู้ ผู้สนับสนุน ดังนั้นผู้ที่ศึกษาปาปนิคสูตรจะได้เห็นกระบวนการไปสู่ความสำเร็จได้ทั้งในภาพรวมและแนวปฏิบัติได้อย่างถูกต้อง ปาปนิคสูตร จึงเป็นเหมือนการรวบรวมหมวดธรรมที่นำไปสู่ความสำเร็จเข้ามาไว้ด้วยกันแล้วแยกออกมาเป็นหมวดหมู่ อย่างเป็นขั้นเป็นตอนอีกครั้งหนึ่ง ผู้ที่ดำเนินหลักการตามแนวของปาปนิคสูตรจึงสามารถประสบความสำเร็จได้อย่างแน่นอนโดยไม่ต้องสงสัย

พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต) ท่านได้กล่าวถึง ทุติยปาปนิคสูตร หรือปาปนิคธรรม 3 ในพจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลธรรม ว่า (ปาปนิคังคะ หลักพ่อค้า, องค์คุณของพ่อค้า - qualities of a successful shopkeeper or businessman) ประกอบด้วย (พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ. ปยุตฺโต), 2554)

1. จักขุมา ตาดี (รู้จักสินค้า ดูของเป็น สามารถคำนวณราคา กะทุนเก่งกำไรแม่นยำ - shrewd)
2. วิรูโร จัดเจนธุรกิจ (รู้แหล่งซื้อแหล่งขาย รู้ความเคลื่อนไหวความต้องการของตลาด สามารถในการจัดซื้อจัดจำหน่าย รู้ใจและรู้จักเอาใจลูกค้า - capable of administering business)
3. นิสสยสัมปนโน พร้อมด้วยแหล่งทุนเป็นที่พักอาศัย (เป็นที่เชื่อถือไว้วางใจในหมู่แหล่งทุนใหญ่ๆ หาเงินมาลงทุนหรือดำเนินกิจการโดยง่าย - having good credit rating)

พระธรรมโกศาจารย์ (ประยูร ธมฺมจิตฺโต) ได้กล่าวถึงคำตรัสองค์สมเด็จพระสัมมาสัมพุทธเจ้าได้ตรัสไว้ในพุทธปาปนิสสูตรว่า เกี่ยวกับคุณลักษณะ 3 ประการของนักบริหารที่จะช่วยให้นักบริหารทำสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี (พระธรรมโกศาจารย์ (ประยูร ธมฺมจิตฺโต), 2549)

1. จักขมา หมายถึง ปัญญามองการณ์ไกล เช่นถ้าเป็นพ่อค้าหรือนักบริหารธุรกิจต้องรู้ว่าอนาคตเศรษฐกิจหรือตลาดจะมีแนวโน้มเป็นแบบไหนหรือสามารถคาดการณ์ทิศทางหรืออนาคตในการดำเนินธุรกิจได้แม่นยำจากการอาศัยกระบวนการคิดที่รอบคอบและมีเหตุผล โดยอาจใช้ประสบการณ์ในอดีตร่วมในการตัดสินใจและวางแผนด้วย ซึ่งคุณลักษณะข้อแรกนี้ตรงกับภาษาอังกฤษคำว่า Conceptual Skill คือการชำนาญในการใช้ความคิด หรือ ทักษะทางด้านความคิด

2. วิรูโห หมายถึง จัดการธุระได้มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เช่น นักการเงินต้องมีความรู้และความเชี่ยวชาญทางการเงินสามารถคำนวณอัตราผลตอบแทนต่างๆ ได้หรือเข้าใจในงบการเงินที่ใช้ในการประกอบการตัดสินใจได้ ในกรณีแพทย์ผ่าตัดตมอภังค์ก็ต้องมีความเชี่ยวชาญในการผ่าตัดตมอภังค์ เป็นต้น คุณลักษณะที่สองนี้ตรงกับภาษาอังกฤษคำว่า Technical Skill คือความชำนาญการด้านเทคนิค หรือ ทักษะทางด้านการปฏิบัติงาน

3. นิสสยสัมปันโน หมายถึง พึงพาอาศัยคนอื่นได้เพราะเป็นคนมีมนุษยสัมพันธ์ดี มีความสามารถในการติดต่อประสานงานให้งานสำเร็จลุล่วงไปได้ตามกรอบระยะเวลาที่กำหนด มีความสามารถในการสื่อสารและประสานงานให้แต่ละฝ่ายในองค์กรดำเนินแนวทางตามกรอบทิศทางที่องค์กรต้องการบรรลุได้หรือมีความสามารถในการผูกใจคนให้เป็นที่รักของคนโดยสามารถทำให้ให้พนักงานแต่ละคนปฏิบัติงานตามคำสั่งด้วยความเต็มใจได้ เป็นต้น คุณลักษณะที่สามนี้ตรงกับภาษาอังกฤษคำว่า Human Relation Skill คือความชำนาญด้านมนุษยสัมพันธ์ หรือ ทักษะทางด้านมนุษยสัมพันธ์โดยคุณลักษณะทั้งสามประการมีความสำคัญมากน้อยแตกต่างกันขึ้นอยู่กักระดับของนักบริหารถ้าเป็นนักบริหารระดับสูงที่ต้องรับผิดชอบในการวางแผนและควบคุมคนจำนวนมาก คุณลักษณะข้อที่ 1 และ 3 มีความสำคัญมาก ส่วนข้อที่ 2 มีน้อยเพราะเขาสามารถใช้ผู้ใต้บังคับบัญชาที่มีความสามารถเฉพาะด้านได้สำหรับนักบริหารระดับกลาง คุณลักษณะทั้ง 3 ข้อมีความสำคัญพอๆ กัน นั่นคือ เขาต้องมีความชำนาญเฉพาะด้านและมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อเพื่อนร่วมงานและผู้ใต้บังคับบัญชา ในขณะเดียวกันต้องมีปัญญาที่มองภาพกว้างและไกล เพื่อเตรียมตัวสำหรับเป็นนักบริหารระดับสูง นอกจากนั้นต้องมีความสามารถในการสื่อสาร ประสานงานในการถ่ายทอดนโยบายและยุทธศาสตร์จากผู้บริหารระดับสูงมาสู่การปฏิบัติในผู้บริหารและพนักงานระดับล่าง และนำผลการดำเนินงานที่ได้จากการปฏิบัติงานมาสรุปและนำเสนอต่อผู้บริหารระดับสูงด้วยหลักการดังกล่าวของท่านนั้น ก็ได้มีคุณก่อตั้งค์ได้ ไชยรัศมีศักดิ์ ได้ให้ทัศนะต่อว่า ในหลักการของพุทธปาปนิสสูตรนั้น สำหรับหัวข้อหลักธรรมที่เป็นคุณสมบัติที่สำคัญสุดของนักบริหารที่ดีนั้น จะต้องมีความ Human Relation Skill หรือ หลักนิสสยสัมปันโน เพราะมนุษยสัมพันธ์ที่ดีจะทำให้คนอยากเข้ามาร่วมงานและทำงานให้ หากไม่มีมนุษยสัมพันธ์การบริหารคนก็ไปไม่รอด หลักนิสสยสัมปันโนเป็นหลักการสำคัญที่จำเป็นและสำคัญมาก สำหรับนักบริหารคน เพราะถ้ามนุษยสัมพันธ์ไม่ดีก็ไม่มีใครอยากมาร่วมงานหรือทำงานให้เพราะการบริหารงาน บริหารคนคือการดำเนินกิจกรรมให้สำเร็จโดยร่วมกับคนอื่นทางด้านคุณ

หลักพุทธปาปนิสสูตรที่ประกอบด้วย 3 หลักการนั้นเป็นสิ่งสำคัญ โดยเฉพาะการมีวิสัยทัศน์หรือจักขมา ถือว่าเป็นหลักการของนักบริหารที่ทันสมัยที่สุด เพราะการมองการณ์ไกล มีสายตาวินิจฉัยในการวิเคราะห์อนาคตทำให้นักบริหารนั้น โอกาสประสบความสำเร็จ สามารถแข่งขันอยู่รอดในธุรกิจได้ ขณะที่ วิรูโห หรือ การจัดการธุระโดยมีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เปรียบเทียบได้กับหลัก Competency ความสามารถที่จะเข้ามาสร้างสมดุลให้กับนักบริหารที่เป็นผู้นำและหลักนิสสยสัมปันโน เป็นความสามารถด้านมนุษยสัมพันธ์โดยมีหลัก 3 ข้อควรมีอยู่ภายในของนักบริหาร และหากหลอมรวมกันก็จะเป็นภูมิคุ้มกันที่มีประสิทธิภาพในการบริหารธุรกิจ กิจการให้ประสบความสำเร็จหรือผ่านพ้นวิกฤติต่างๆ ไปได้ (วิสูตร จิตสุทธิภากร, 2561)

สรุปว่าทฤษฎีปาปนิคสูตรทั้งจากพระไตรปิฎกและอรรถกถารวมทั้งนักวิชาการและนักธุรกิจดังกล่าวทำให้สรุปได้ว่า ความเป็นมาของหลักทฤษฎีปาปนิคสูตรดังกล่าวที่ประกอบด้วย จักขุมา คือ การมีวิสัยทัศน์ วิธูโร การจัดการดี และนิสสยสัมปโนในการมีมนุษยสัมพันธ์ ตระหนักและให้ความสำคัญต่อหลักธรรมในทฤษฎีปาปนิคสูตรดังกล่าว

3. ประโยชน์ทฤษฎีปาปนิคสูตร

ทฤษฎีปาปนิคสูตร กล่าวถึงกระบวนการไปสู่ความสำเร็จของ พ่อค้าว่า พ่อค้าที่จะได้มาซึ่งโภคทรัพย์เป็นอันมากจะต้องมีคุณสมบัติ 3 ประการ คือ จักขุมา หมายถึงพ่อค้าจะต้องเป็นผู้มีความรู้ในธุรกิจที่ตนจะทำหรือทำอยู่ วิธูโร หมายถึง พ่อค้าจะต้องเป็นผู้ฉลาดในการจัดการ และนิสสยสัมปโน หมายถึงพ่อค้าเป็นผู้มีคนคอยสนับสนุนด้านเงินทุนและอื่นๆ ในส่วนของบรรพชิต กล่าว ถึงกระบวนการไปสู่ความสำเร็จของบรรพชิตว่าพ่อค้าที่จะได้มาซึ่งกุศลธรรมเป็นอันมากจะต้องมีคุณสมบัติ 3 ประการ จักขุมา หมายถึง เป็นผู้มีความเห็นถูกต้อง รู้จักธรรมแห่งสัมมาปฏิบัติ วิธูโร หมายถึง เป็นผู้มีความเพียรในการสำรวม ระวังจิตของตน และนิสสยสัมปโน หมายถึง การมีครูบาอาจารย์ที่ดีคอยแนะนำ สั่งสอนในหนทางแห่งปาปนิคสูตรได้ผูกโยงเอาหลักธรรมที่เป็นฝ่ายปฏิบัติอื่นๆ มาเป็นเครื่องเนื่องในการก้าวเดินไปสู่ความสำเร็จในแต่ละขั้น กล่าวคือ ขั้นตอน การศึกษาหาความรู้, ขั้นตอนในการจัดการด้วยความเพียรและเอาใจใส่และขั้นตอนในการแสวงหาผู้รู้ ผู้สนับสนุน ดังนั้นผู้ที่ศึกษาปาปนิคสูตรจะได้เห็นกระบวนการไปสู่ความสำเร็จได้ทั้งในภาพรวมและแนวปฏิบัติได้อย่างถูกต้อง ปาปนิคสูตรจึงเป็นเหมือนการรวบรวมหมวดธรรมที่นำไปสู่ความสำเร็จเข้ามาไว้ ด้วยกันแล้วแยกออกมาเป็นหมวดหมู่ อย่างเป็นขั้นเป็นตอนอีกครั้งหนึ่ง ผู้ที่ดำเนินหลักการตามแนวของปาปนิคสูตรจึงสามารถประสบความสำเร็จได้อย่างแน่นอนโดยไม่ต้องสงสัย ดังนี้

ทฤษฎีปาปนิคสูตร จะต้องใช้การประยุกต์ใช้หลักธรรมกับหลักการ 3 ขั้นตอน กล่าวคือหลักการในขั้น จักขุมา พ่อค้าจะต้องเป็นผู้มีความรู้ มีวิสัยทัศน์ต่อธุรกิจ มีหลัก ธรรมสำคัญที่นำมาประยุกต์ใช้ดังต่อไปนี้การแสวงหาความรู้ด้วยการใช้หลักปรัโตโฆสระ่วมกับโยนิโสมนสิการจนเกิดมาสัมมาทิฐิในการประกอบสัมมาชีพโดยพิจารณาใน 7 ด้านตามหลักสัปปุริสธรรม

หลักการในขั้นวิธูโร เป็นขั้นตอนบริหารกิจการค้าขายให้ดำเนินไปสู่ความสำเร็จใค้อาจแยกการจัดการออกเป็น 4 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 การบริหารการผลิต พ่อค้าที่ดีควรประกอบการค้าขายที่เป็นสัมมาอาชีวะ คือ การเว้นเสียจาก มิจฉวนิชา นอกจากนี้ การผลิตสินค้าจะต้องนำหลักธรรมอื่นๆ มาใช้กำกับ การผลิตสินค้า เพื่อความมั่นคงทางธุรกิจอย่างยั่งยืน คือ ความซื่อสัตย์ (สัจจะ) คือ การผลิตสินค้าต้องทำให้มีคุณภาพสมราคา อัถถจริยา คือ กระบวนการผลิตสินค้า และตัวสินค้าต้องเป็นประโยชน์ต่อสาธารณะ และที่สำคัญเป็นที่ยอมรับ ของสาธารณะ สมานัตตตา คือ ต้องผลิตสินค้าด้วยคุณภาพที่ดีเสมอดันเสมอปลาย ทั้งในด้านเวลา

ส่วนที่ 2 การบริหารบุคลากร ต้องใช้หลักทศ 6 ในสังคาสสูตรแสดงเรื่องนี้ไว้ กล่าวคือ ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในสถานะต่างๆ และ ข้อหนึ่งที่ทรงตรัสถึง คือ หลักปฏิบัติต่อกันระหว่างนายจ้างกับลูกจ้าง ซึ่งฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดปฏิบัติหน้าที่ของตนด้วยดีแล้ว ฟังปฏิบัติตามด้วยข้อวัตรปฏิบัติของตนด้วยดีเช่นกัน ดังจะได้แสดงวิธีการประยุกต์ใช้ใน 2 ประเด็น ประเด็นที่ 1 เจ้าของกิจการฟังปฏิบัติต่อบุคลากรหรือลูกจ้าง กล่าวคือ ต้องเลือกใช้คนให้ ถูกกับงานตรงกับความสามารถและให้ผลตอบแทนให้เหมาะสมกับความสามารถ รวมถึงต้องรักษาพยาบาลยามเจ็บไข้และให้ได้รับสวัสดิการที่เหมาะสม นอกจากนี้ ยังต้องให้การพัฒนาศักยภาพของบุคลากรให้มากขึ้น ให้โอกาสได้ทดลองงาน ใหม่ที่น่าท้าทายและให้การสนับสนุนให้ได้รับตำแหน่งหน้าที่ที่สูงขึ้นไม่ดิ่งรั้งให้จมปลักในตำแหน่งเดิม ประเด็นที่ 2 บุคลากรหรือลูกจ้างฟังปฏิบัติต่อเจ้าของกิจการหรือนายจ้าง กล่าวคือ ทำงานตรงเวลาสม่ำเสมอและทำงานอย่างเต็มที่ มีกำลังความสามารถ ไม่เอาเปรียบนายจ้างหรือไม่อุ้งงาน นอกจากนี้ต้อง

ไม่ฉ้อโกง หรือลักขโมยทรัพย์สินของนายจ้าง รวมถึงให้ความเคารพและยกย่องนายจ้างของตนให้เป็นที่ยอมรับแก่คนทั้งหลาย ไม่นินทากล่าวร้ายนายจ้างของตนการตลาด อย่างมีประสิทธิภาพ

ส่วนที่ 3 การบริหารการเงิน พ่อค้าจะต้องแบ่งโภคสมบัติ ที่หามาได้ออกเป็น 4 ส่วน หนึ่งส่วน แบ่งใช้สำหรับการใช้สอย อีกสองส่วนแบ่ง สำหรับประกอบการงาน หนึ่งส่วนที่เหลือ เก็บไว้ในยามจำเป็นและควรใช้อย่างเหมาะสมกับฐานะของตนและพึงประกอบแต่ทางเจริญเว้นเสียจากทางเสื่อมจากโทษภัย มีกำไรไม่ติดอยู่ในอบายมุขทั้ง 6 เป็นต้น

ส่วนที่ 4 บริหารการตลาด ในการทำการตลาดต้องมีหลักพุทธธรรมหลายประการมากำกับไว้เป็นหลักปฏิบัติ ซึ่งจะได้แสดงการประยุกต์ใช้ดังต่อไปนี้ ในการทำการตลาดสิ่งที่จะต้องพิจารณา มี 3 ประการ คือ ประการที่ 1 ความเหมาะสมด้านราคา พ่อค้าพึงยินดีในราคาที่เหมาะสม (ความสันโดษ) ควรจะมีความซื่อตรงในการตั้งราคาสินค้า เมื่อสินค้า มีต้นทุนการผลิต การบริหารจัดการ การขนส่งเท่าไร ก็คิดราคาต้นทุนนั้น + กำไรอย่างสมน้ำสมเนื้อ (สัจจะ) ประการที่ 2 ปฏิสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้ขายและ ผู้ซื้อ ในที่นี้หมายถึงเอาใจเจ้าของผู้ประกอบการและพนักงานขายจะต้องมีความปรารถนาดีที่จะให้ลูกค้าได้ใช้สินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ราคาเหมาะสม ไม่ หลอกหรือเอาเปรียบลูกค้าการแสดงความจริงใจ (สัจจะ) ใช้วาจาสุภาพไพเราะ อ่อนหวานสมานสามัคคี มีวาจาอันเป็นที่รัก (ปิยวาจา) พ่อค้าหรือพนักงานขาย จะต้องรู้จักวิธีการต้อนรับลูกค้าให้เกิดความประทับใจ (ปฏิสันถาร) เมื่อประสบอารมณ์ที่ไม่เป็นที่พอใจจากลูกค้า ก็รู้จักข่มใจลูกค้าให้ เย็น (ทมะ) ประการที่ 3 การบริการจัดส่งหรือบริการหลังการขาย พ่อค้าที่ดีควร จะส่งสินค้าตรงตามเวลาที่ลูกค้าสั่ง (สัจจะ) ทั้งนี้คือ ต้องตรงตามลักษณะของสินค้า ตรงจำนวน ตรงทั้งเวลาและไม่แสดงอารมณ์โกรธ แต่พยายาม สร้างความเข้าใจให้แก่ลูกค้าหรือกล่าวคำขอโทษ เพื่อลดอารมณ์ของสถานที่นัดหมายด้วย รวมถึงคอยแนะนำหรือช่วยเหลือในประโยชน์ที่ควรได้จากการใช้สินค้า (อรรถจริยา)

หลักการในขั้นการแสวงหาผู้สนับสนุนที่ดี (นิสสัยสัมปันโน) โดยเฉพาะ ผู้สนับสนุนด้านการลงทุนอาจแยกได้ออกเป็น 2 หลักการ เพื่อนำเอาหลักธรรม มาแสดงให้เห็นการประยุกต์ใช้ให้เห็นภาพชัด คือ หลักการที่ 1 คุณสมบัติที่ดีของพ่อค้าผู้ควรได้รับการสนับสนุนจากแหล่งทุน พ่อค้าต้องมีความน่าเชื่อถือ เพื่อเป็นหลักประกันให้แหล่งทุนไว้วางใจว่าเมื่อให้การช่วยเหลือไปแล้วจะสามารถ ดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จและสามารถนำเงินมาคืนได้ทั้งดอกเบี้ยย ดังนั้น พ่อค้าจึงต้องยึดปฏิบัติตามแนวพุทธธรรมดังต่อไปนี้ คือ 5 ข้อประพจน์ที่ ประกันสามัญสำนึกแห่งความเป็นมนุษย์ และแสดงให้เห็นว่าพ่อค้าเป็นผู้ประกอบด้วยเมตตา ซื่อสัตย์สุจริตมีความประพฤติที่เหมาะสม พ่อค้าที่ดีต้องมีคุณสมบัติของเศรษฐี การจะเป็นเศรษฐีได้จะต้องประกอบตนไปสู่ความมั่งคั่ง (ทิฐฐัมมิกกัตถสังวัตตนิกรธรรม) ประพจน์ตนเป็นประโยชน์แก่คนอื่นและ สังคม (อรรถจริยา) ดังได้อธิบายต่อไปนี้

พ่อค้าเป็นผู้ประกอบตนไปสู่ความมั่งคั่ง กล่าวคือ พ่อค้าผู้ประกอบการอาชีพค้าขายด้วยความขยัน พ่อค้าเป็นผู้มีความมัยยัสส (ใช้จ่ายในสิ่งที่จำเป็นไม่ฟุ่มเฟือย) รู้จักอดออม พ่อค้าเป็นผู้คบคนที่เป็นบัณฑิต คอยชักชวนกระทำแต่ในสิ่งที่เจริญ และพ่อค้าต้องเป็นผู้ประพฤติตนเหมาะสม แก่ฐานะของตนพ่อค้าผู้ประกอบการเป็นประโยชน์แก่ผู้อื่นและสังคม หลักการที่ 2 คุณสมบัติที่ดีของบุคคลหรือองค์กรที่เป็นแหล่งทุนที่ดี ผู้กู้ยืมทุนทรัพย์นั้นจะต้องพิจารณาว่าแหล่งทุนที่จะทำการกู้ยืมมีคุณลักษณะตามหลักพุทธธรรมที่ดีหรือไม่ เพราะนั่นหมายถึงความมั่นคงทางการเงินของบริษัท ดังจะได้ยกหลักธรรมมาประยุกต์ใช้ต่อไปนี้ แหล่งทุนที่ดีต้องมีความมั่งคั่งด้วยโภคทรัพย์ (คหบดี) พ่อที่จะช่วยเหลือกิจการของผู้กู้ยืมดำเนินไปได้จนประสบผลสำเร็จในแต่ละแผนงานประกอบด้วยเมตตาดียินดีช่วยเหลือให้ธุรกิจของผู้กู้มีความเจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้น มากกว่ากำไรจากการกู้ยืม จนเอาเปรียบผู้กู้มากเกินไป หากผู้กู้ประสบปัญหาทางเศรษฐกิจก็ยื่นมือให้ความช่วยเหลือให้พ้นวิกฤติ มากกว่าการแสวงหากำไร จากดอกเบี้ยเงินกู้ (กรรณา) และจะต้องมีความพลอยยินดีในความสำเร็จของผู้กู้ (มุทิตา) มีความยินดีรับเงินต้นและเงินดอกเบี้ยตามจำนวนที่ควรได้ ตามสัญญา โดยไม่เอาเปรียบ (สันโดษ) (พระสรพงษ์ สุธมโม, 2559)

คฤหัสถ์ผู้ครองเรือนมีความจำเป็นต้องอาศัยโภคทรัพย์เลี้ยงตนเองและครอบครัว ต้องมีปัจจัยสี่เพียงพอแก่การดำรงชีวิตจึงจะดูงาม ยิ่งมีทรัพย์มากเท่าใด ย่อมเป็นสง่าราศีมากขึ้นเท่านั้น ทรัพย์เป็นหลักฐานสำคัญอย่างหนึ่งของผู้ครองเรือน เพราะเหตุนี้ท่านจึงเรียกว่า “หลักทรัพย์” ใครไม่มีหลักทรัพย์ก็เท่ากับเป็นคน “หลักลอย” พระพุทธองค์ทรงบอกวิธีสร้างหลักทรัพย์ หรือวิธีสร้างความร่ำรวยไว้ 4 ประการ คือ

1. ขยันทำมาหากิน ประการแรกต้องหมั่นขยันไม่เกียจคร้าน ภาษาพระท่านเรียกว่า “ลูกขึ้น” หมายถึงลูกขึ้นทำงานอาชีพของตน ไม่เกียจคร้านเห็นแก่นอนอย่างที่เราเรียกว่า “คนขี้เกียจสันหลังยาว” ไม่ว่าจะทำมาหากินอะไร ถ้าล่าต่อสู่ความลำบาก ไม่เลิกล้มความเพียรง่าย ๆ ไม่ว่างงานจะหนักจะยากเพียงใด ย่อมมีโอกาสดังตัวได้ในไม่ช้า

2. รู้จักเก็บรักษาทรัพย์ที่หามาได้ หาได้มาด้วยความเหน้อยยากแล้ว รู้จักเก็บหอมรอมริบไม่ทำให้ทรัพย์สิ้นเสียหาย การป้องกันทรัพย์ให้ปลอดภัยจาก “โจรภายนอก” ทำได้ง่าย เพียงใส่ตู้เซฟล็อกกุญแจอย่างดี หรือนำไปฝากธนาคารก็ปลอดภัยแล้ว แต่จะให้ปลอดภัยจาก “โจรภายใน” จริงๆ นั้นยาก คนทำมาหากินควรระวังอย่าให้โจรภายใน คือความหุนหันพุ่มเฟือย การตกเป็นทาสสิ่งเสพติดและการพนัน มันมาปล้นทรัพย์เป็นอันขาด เพราะโจรพวกนี้ปล้นไม่เหลือ ปล้นซ้ำปล้นซ้ำไม่รู้จบสิ้น

3. คบมิตรดี มิตรดีของคนทำมาหากิน หมายถึง คนที่เกื้อกูลแก่อาชีพของเราได้ สามารถให้คำแนะนำให้การสนับสนุนหรือให้กำลังใจในการทำงาน คนทำมาค้าขายถ้าไปหลงคบคนหลักลอย นักเลงเหล้า นักเลงพนัน ไม่ช้าก็就会被ชักนำไปหวนเวียนในอันตราย มิตรชั่วถอนเสาเรือนใครต่อใครมานักแล้ว ผู้ครองเรือนจะต้องระวังให้จงหนัก

4. เป็นอยู่เหมาะสม หมายถึง จะใช้จ่ายให้เหมาะสมกับฐานะของตน มิใช่เอาฐานะคนอื่นเป็นหลัก อย่างที่เราเรียกว่า “เห็นช้างขี้ขี้ข้างบ้างอย่างข้างสาร” ทำงานได้เงินเดือนละห้าพันบาท ใช้จ่ายเดือนละห้าหมื่นบาท ทำงานตายก็ไม่รวย รวยอย่างเดียวคือรวยหนี้

สรุปว่า การขยันทำมาหากิน ได้ทรัพย์สินมาแล้วรู้จักเก็บรักษา คบหาคนดีเป็นมิตรสหายและใช้จ่ายพอเหมาะสมแก่ฐานะความเป็นอยู่ ปฏิบัติได้ตามนี้ความเป็นเศรษฐีอยู่ไม่ไกล

วิเคราะห์คุณสมบัติของพ่อค้าในทุติยาปนิทสูต

พ่อค้าชื่อว่ามีธรรตคือพ่อค้าในโลกนี้ เป็นคนฉลาดที่จะซื้อและขายสิ่งที่ตนจะพึงซื้อขาย ดูกรภิกษุทั้งหลาย พ่อค้าชื่อว่าเป็นคนมีธรรต พ่อค้าชื่อว่าเป็นผู้ถึงพร้อมด้วยคนซึ่งจะเป็นที่พึงได้แก่พ่อค้าในโลกนี้ อันคุณบทหรือบุตรคุณบทผู้มั่งคั่ง ผู้มีทรัพย์มากมีโอกาสมาก ทราบได้เช่นนี้ว่าท่านพ่อค้าผู้นี้แล เป็นคนมีธรรต มีธรรต สามารถที่จะเลี้ยงบุตรภรรยา และใช้คืนให้แก่เราตามเวลาได้ เขาต่างก็เชื่อเชียวพ่อค้านี้ด้วยโอกาว่า ท่านพ่อค้าผู้สหาย แต่ไปท่านจงนำเอาโอกาไปเลี้ยงบุตรภรรยา และใช้คืนให้แก่เราตามเวลา เรื่อง ทุติยาปนิทสูต ว่าด้วยคุณสมบัติของพ่อค้า สูตรที่ 2 ภิกษุทั้งหลาย พ่อค้าประกอบด้วย องค์ 3 ประการไม่ว่าใครนักก็ถึงความเป็นผู้ยิ่งใหญ่ไพบลูย์ใน โภคทรัพย์ องค์ 3 ประการ อะไรบ้างคือ พ่อค้าในโลกนี้ 1. มีธรรต 2. มีธรรต 3. เพียบพร้อมด้วยที่พักพิงอาศัย (มหาจุฬาลงกรณราช, 2539: 20/20/163)

พ่อค้าชื่อว่ามีธรรต เป็นอย่างไร คือ พ่อค้าในโลกนี้รู้จักสินคำว่า “สินค้านี้ ซื้อมาเท่านี้ ขายไปอย่างนี้ จักมีมูลค่าประมาณเท่านี้ มีกำไรเท่านี้” พ่อค้าชื่อว่ามีธรรตเท่านี้ พ่อค้าชื่อว่ามีธรรต เป็นอย่างไร คือ พ่อค้าเป็นคนฉลาดซื้อและขายสินค้านี้ได้ พ่อค้าชื่อว่ามีธรรต พ่อค้าชื่อว่ามีธรรตพร้อมด้วยที่พักพิงอาศัย เป็นอย่างไร คือ คหบดีหรือบุตร คหบดีผู้มั่งคั่งมีทรัพย์มากมีโอกาสมากย่อมรู้จัก พ่อค้าในโลกนี้เป็นอย่างนี้ว่า “พ่อค้าผู้นี้แลมีธรรต มีธรรตดีและสามารถที่จะเลี้ยงดู บุตรภรรยาได้ทั้งใช้คืนให้แก่พวกเขาได้ตามกำหนดเวลา” คหบดีหรือบุตรคหบดีเหล่านั้นย่อมเชื่อเชียวพ่อค้านี้ด้วยโอกาว่าว่า “นับแต่ไป ท่านจงนำโอกาไปเลี้ยงบุตรภรรยา และใช้คืนให้พวกเราตามกำหนดเวลา” พ่อค้าชื่อว่ามีธรรตพร้อมด้วยที่พักพิงอาศัย พ่อค้า ประกอบด้วยองค์ 3 ประการนี้และ ไม่

นานนักก็ถึงความเป็นผู้ยิ่งใหญ่ ไพบูลย์ในกุศลธรรมธรรม 3 ประการ อะไรบ้าง คือ ภิกษุในธรรมวินัยนี้ 1. มีตาดี 2. มีธุรกิจดี 3. เพียบพร้อมด้วยที่พักพิงอาศัย (มหาจุฬาลงกรณราช, 2539: 20/19/162)

ในอดีตกาล พระโพธิสัตว์เสวยพระชาติเป็นอาจารย์ศึกษาโมกข์ ให้มาณพ 500 คน เล่าเรียนศิลปะอยู่ในเมืองตักกสิลา แคว้นคันธาระ ครั้นวันหนึ่งมาณพเหล่านั้น พากันไปป่าเพื่อหาฟืนแล้วรวบรวมฟืนไว้ ในพวกมาณพเหล่านั้น มีมาณพผู้เกียจคร้านอยู่คนหนึ่ง เห็นต้นกุ่มใหญ่สำคัญว่าต้นไม้เป็นต้นไม้แห้ง คิดว่า นอนเสียชั่วครู่หนึ่งก่อนก็ได้ ฟืนหลังค่อยขึ้นต้น หัก ฟืนทิ้งลงหอบเอาไป จึงปลูสดผ้าห่มลงนอนกรนหลับสนิท ส่วนมาณพอื่นๆ ก็พากันผูกฟืนเป็นมัดๆ แล้วแบกไป เอาแท่งกระเบื้องมาพ่นที่หลังปลุกให้ตื่น แล้วพากันไป มาณพผู้เกียจ คร้าน ลูกขึ้นขี้ตา จนหายง่วงแล้ว ก็ปีนขึ้นต้นกุ่ม จับกิ่งเหนียวมาตรงหน้าตน พอหักแล้ว ปลายไม้ก็ติดเอานัยน์ตาของตนแตกไป เอามือข้างหนึ่งปิดตาไว้ ข้างหนึ่งหักฟืนสดๆ ลงจากต้น มัดเป็นมัดแบกไปโดยเร็ว เอาไปทิ้งทับบนฟืนที่พวกมาณพเหล่านั้นกองกันไว้อีกด้วย

ในวันนั้น ตระกูลหนึ่ง จากหมู่บ้านในชนบท นิมนต์อาจารย์ไว้ว่า พຽ່ນนี้ พวกกระผมจักกระทำการสวดมนต์ พราหมณ์อาจารย์จึงกล่าวกะพวกมาณพว่า พ่อทั้งหลาย พຽ່ນนี้ต้องไปถึงหมู่บ้านตำบลหนึ่ง แต่พวกเธอถ้าไม่ได้กินอาหารก่อน จักไม่อาจไปได้ ต้องให้เขาต้มข้าวต้มแต่เช้าตรู่ กินข้าวแล้วจึงไปที่นี่ ทำกิจเสร็จแล้วรีบพากันมาเถิด พวกมาณพเหล่านั้นจึงปลุกหาสีกให้ลูกขึ้นต้มข้าวต้มแต่เช้าตรู่ สั่งว่าเจ้าจงรีบต้มข้าวต้มให้แก่พวกเราโดยเร็ว ทาสีนั้นไปหอบฟืนก็หอบเอาฟืนไม้กุ่มสดไป แม้จะใช้ปากเป่าลมบอๆ ก็ไม่อาจให้ไฟลุกได้ จนดวงอาทิตย์ขึ้น พวกมาณพเห็นว่า สายนักแล้ว บัดนี้ พวกเราไปไม่ทันแล้ว จึงพากันไปสำนักท่านอาจารย์ ท่านอาจารย์ถามว่า พ่อเอ๋ย พวกเจ้าไม่ได้ไปกันดอกหรือ พวกมาณพตอบว่า ครับ ท่านอาจารย์ พวกกระผมไม่ได้ไป อาจารย์ถามว่า เพราะเหตุไร ? จึงตอบว่า มาณพเกียจคร้านโน้น ไปป่าเพื่อหาฟืนกับพวกผม ไปนอนหลับเสียที่โคนกุ่ม ฟืนหลังจึงรีบขึ้นไป ไม้ลัดเอาตาแตก หอบเอาไม้สดๆ มาโยนไว้ข้างบนฟืนที่พวกผมหามา คนต้มข้าว ขนเอาฟืนสดๆ นั้นไปด้วยสำคัญว่าเป็นฟืนแห้ง จนดวงอาทิตย์ขึ้นสูง ก็ไม่อาจก่อไฟให้ลุกได้ ด้วยเหตุนี้จึงเป็นอุปสรรคต่อการเดินทาง ท่านอาจารย์ฟังสิ่งที่มาณพกระทำผิดพลาดแล้ว กล่าวว่ ความเสื่อมเสียเห็นปานนี้ย่อมมิได้ เพราะอาศัยกรรมของพวกอันธพาล (มหาจุฬาลงกรณราช, 2539:3/2/159-161)

คุณสมบัติของพ่อค้า(ปาปณิก) ที่มีทางทำมาค้าขึ้น ได้แก่

1. ปุพฺพพณฺสมํ สกฺกจํ อธิฐฺฐาหิ ตอนเช้าจัดแจงการทำงานให้ดี
2. มขฺฌนฺตีกสมํ สกฺกจํ อธิฐฺฐาหิ ตอนกลางวันจัดแจงการทำงานให้ดี
3. สายณฺพณฺสมํ สกฺกจํ อธิฐฺฐาหิ ตอนเย็นจัดแจงการทำงานให้ดี

ดังปรากฏในสรีรวาณิชชาดก (ว่าด้วยสรีรวาณิช) ในชาดกนี้พระบรมศาสดาทรงปรารภภิกษุผู้สละความเพียร ดุจแต่หนหลังให้เป็นต้นเหตุว่า ในอดีตกาลล่วงลับมานับแต่กัลป์นี้ถอยหลังไปถึงกัลป์ที่ 4 มีพ่อค้าอยู่ 2 คนมีนามว่าสรีระเหมือนกัน อยู่ในสรีระประเทศ พ่อค้าทั้งสองคนนั้นอยู่ในตำบลเดียวกัน ได้ไปค้าขายร่วมทางกันเสมอ ครั้นอยู่มาคราวหนึ่งได้ชวนกันสะพายห่อสินค้าเที่ยวไปขายในตำบลหนึ่ง พ่อค้าคนหนึ่งเข้าทางตะวันตกของบ้าน อีกคนเข้าทางตะวันออก คนที่เข้าทางตะวันตกนั้นได้ไปถึงเรือนเศรษฐีตักยาคแห่งหนึ่ง ซึ่งมีอยู่แต่ยายกับหลานสาวสองคนเท่านั้น ส่วนหลานสาวพอได้เห็นเครื่องประดับที่พ่อค้านั้นเที่ยวเร่ขายก็ร้องไห้อยากได้ ยายจึงนำถาดเก่าคร่ำคร่าสนิมเกาะใบหนึ่งออกมาขอแลก พ่อค้าคนนั้น พอเอาเข็มขัดดูก็รู้ว่า เป็นถาดทองคำ จึงชั่งน้ำหนักดูก็เห็นว่าหนักหนาสนิมเกาะ รุสสีดีใจคิดอยากได้เปล่าๆ จึงวางถาดนั้นเสีย แล้วบอกว่าถาดของยายไม่มีราคาเลย ครั้นบอกแล้วก็เดินต่อไปข้างหน้าด้วยหวังว่า เมื่อย้อนกลับมาจะได้ถาดนั้นเปล่าๆ หรือไม่อย่างนั้นก็จะได้แลกด้วยราคาย่อมเยา แต่พอเดินไปสักครูใหญ่ ฝ่ายพ่อค้าที่เข้ามาทางตะวันออกก็ถึงเรือนเศรษฐีตักยาคนั้นทันที เมื่อยายกับหลานนำถาดใบนั้นออกมาขอแลกเครื่องประดับ จึงจับถาดใบนั้นชั่งขึ้น เมื่อเห็นว่าหนักแปลกกว่าถาดธรรมดาจึงชั่งดูด้วยเข็มก็ทราบว่าเป็นทองคำ จึงบอกตามความจริงว่าถาดใบนี้เป็นทองคำมีราคาสนิมเกาะสนิมเกาะส่วนสินค้าที่ข้าพเจ้ามีอยู่ มีราคาเพียง 500 กหาปณะเท่านั้น ย่อมไม่สมควรจะแลกเปลี่ยนกัน ฝ่ายยายแก่ที่เป็น

เจ้าของจึงบอกว่า เมื่อคืนนี้พ่อค้าคนหนึ่งมาดูแล้วเขาว่าเป็นของไม่มีราคา แต่มาบัดนี้ได้ปรากฏขึ้นว่าเป็นทองคำ ก็เห็นจะเป็นบุญของพ่อ พ่อจึงให้ยายแลกสินค้าของพ่อเถิด เมื่อยายเจ้าของอ่อนวอนอย่างนี้ถึง 2 – 3 ครั้ง พ่อค้าคนนั้นจึงยอมตกลงยกสินค้าทั้งหมดซึ่งมีราคา 500 กหาปณะ กับเงินอีก 500 กหาปณะ ให้แก่ยายผู้เป็นเจ้าของ แล้วรีบถือเอาถาดนั้นออกไปจากบ้านโดยเร็ว เมื่อพ่อค้าคนนั้นออกไปพ้นหมู่บ้านแล้วพ่อค้าโกงคนนั้นก็ได้อ้อนกลับมา พอทราบว่พ่อค้าคนนั้นได้นำถาดนั้นไปแล้วก็เสียใจจนล้มทั้งยืน เมื่อฟื้นสติขึ้นจึงคว้าไม้ค้อนออกวิ่งตาม ได้ไปพบพ่อค้าซึ่งนำถาดทองไปนั้นกำลังเรือจวนจะข้ามแม่น้ำจึงร้องเรียกให้กลับมา แต่เมื่อพ่อค้าคนนั้นไม่กลับคืนมาก็เกิดขัดเคืองผูกอาฆาตว่า ขอให้เราได้ประทุษร้ายท่านในชาติหน้าต่อไป โดยหาประมาธมิได้เถิด ครั้นผูกอาฆาตอย่างนี้แล้วก็มิโลहितพลุ่งออกทางปาก ด้วยอำนาจความแค้นเคืองเศร้าโศกเสียใจเป็นกำลังถึงกับล้มลงขาดใจตายในหาดทรายริมแม่น้ำในสถานที่นั้น เรื่องนี้แลเป็นเรื่องที่พระเวททศผูกอาฆาตในสมเด็จพระบรมศาสดาเป็นปฐม

การค้าขายที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของสุจริต อุบาสก และอุบาสิกาก็ทำได้ ไม่ขัดกับการปฏิบัติศีลธรรมแต่อย่างใด การเข้าใจว่า การค้าขายต้องควบคู่กับการพูดปดนั้น เป็นเรื่องของการเข้าใจผิด จนเป็นเหตุให้อาชีพค้าขายกลายเป็นอาชีพทุจริต ทำให้เข้าใจกันว่าคนสุจริตทำการค้าขายไม่ได้ ความจริงอาชีพต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับประชาชน มีมูลฐานมาจากความซื่อสัตย์สุจริตทั้งสิ้น กิจกรรมเหล่านั้นจึงมีความเจริญก้าวหน้า

การค้าขายที่ไม่เหมาะสมกับอุบาสก อุบาสิกานั้น มี 5 อย่างด้วยกันคือ 1. การค้าขายเครื่องประหาร 2. การค้าขายมนุษย์ 3. การค้าขายสัตว์สำหรับฆ่า 4. การค้าขายน้ำเมา สิ่งเสพติดให้โทษ 5. การค้าขายยาพิษ เหล่านี้เรียกว่า มิจฉาวณิชา แปลว่า การค้าขายที่ผิด เป็นการการค้าขายที่ไม่ชอบธรรม เป็นอาชีพต้องห้ามสำหรับอุบาสก อุบาสิกา ผู้ปฏิบัติตามหลักพระพุทธศาสนาอย่างเคร่งครัด เมื่อพระภิกษุไม่เข้าใจในพุทธพจน์ที่พระองค์ทรงแสดงอย่างย่อๆ พระองค์จึงทรงขยายข้อความต่อไปว่า เป็นคนหูโง่ตาโง่นั้น พ่อค้าจะต้องศึกษาคนในถิ่นนั้นให้ออกตลอดจนภาวะของตลาดและราคาสินค้าต่างๆ เช่น สินค้านี้ซื้อได้ในราคานี้ ลงทุนไปเท่านี้ จะมีกำไรเท่านี้ เรียกว่าพ่อค้ามีหูตาไว มีความขยันขันแข็ง ได้แก่ พ่อค้านั้นจะต้องเป็นคนคล่องตัว ไม่อึดอาด ทำการซื้อขายด้วยอาการกระฉับกระเฉง ทันอกทันใจลูกค้า ให้ความสะดวกลูกค้ามากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เรียกว่า พ่อค้ามีความขยันขันแข็ง ให้ความสำคัญแก่ลูกค้า บางคนเป็นข้าราชการผู้ใหญ่ เป็นผู้มั่งคั่งและเป็นผู้มั่งคั่ง ควรทำไมตรีไว้ แม้คนเหล่านั้นจะเอาสินทรัพย์ใดๆ มาให้ดำเนินธุรกิจให้ ก็ช่วย

ดำเนินการและส่งเสริมตามที่ตกลงกันไว้ นี้เรียกว่าให้ความสำคัญแก่ลูกค้า (รายใหญ่) คุณลักษณะของนักบริหารหรือพ่อค้าที่ดี มีหลัก 3 ประการ ได้แก่ จักขุมา หมายถึง ปัญญาการมองกาลไกล เช่น ถ้าหากเป็นพ่อค้าหรือนักธุรกิจ ต้องรู้ว่าอนาคตเศรษฐกิจ หรือตลาดจะมีแนวโน้มเป็นอย่างไร หรือสามารถคาดการณ์ทิศทางหรืออนาคตในการดำเนินธุรกิจได้แม่นยำ จากการอาศัยกระบวนการคิดที่รอบคอบและมีเหตุผล โดยอาจใช้ประสบการณ์ในอดีตในการตัดสินใจและวางแผนด้วย คุณสมบัติข้อนี้ ตรงกับภาษาอังกฤษคำว่า Vision หรือ วิสัยทัศน์ หรือ Conceptual Skill โดยคุณลักษณะทั้งสามข้อนี้ มีความสำคัญมากน้อยแตกต่างกันขึ้นอยู่กับ “ระดับของนักบริหาร” ถ้าหากเป็น “นักบริหารระดับสูง” ที่ต้องรับผิดชอบในการวางแผนและควบคุมคนจำนวนมาก คุณสมบัติข้อ 1 และข้อ 3 ถือว่าสำคัญมาก ส่วนข้อ 2 มีน้อยเพราะเขาสามารถใช้ผู้ใต้บังคับบัญชา ที่มีความสามารถเฉพาะด้านได้

บทสรุป

จากการศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องกับทฤษฎีปาปนิคสูตรทั้งจากพระไตรปิฎกและอรรถกถารวมทั้งนักวิชาการและนักธุรกิจดังกล่าวทำให้ สรุปได้ว่า หลักทฤษฎีปาปนิคสูตรดังกล่าวที่ประกอบด้วย จักขุมา คือ การมีวิสัยทัศน์ วิวิธ การจัดการดี และนิสสยสมปโน การมีมนุษย์สัมพันธ์มีความสำคัญต่อองค์กรทุกระดับ และถือว่าเป็นหน้าที่ของผู้บริหารและบุคลากรในทุกระดับจะต้องตระหนักและให้ความสำคัญต่อหลักธรรมในทฤษฎีปาปนิคสูตรดังกล่าว

ปัจจุบันเป็นยุคแห่งการแข่งขันกันในการค้า บางคนก็ประสบความสำเร็จในการค้า กิจกรรมเจริญก้าวหน้า บางคนไม่ว่าค้าขายอะไรมักจะล้มเหลว สาเหตุอย่างหนึ่งที่ทำให้ค้าขายขาดทุน คือ ขาดคุณสมบัติของพ่อค้าที่ดี ในพระสูตรได้กล่าวถึงคุณสมบัติของพ่อค้าต้องประกอบด้วยองค์ 3 ตามที่เสนอมานี้แล้วในข้างต้น

เอกสารอ้างอิง

- กรนิกา ศักดิ์แสง. (2558). รูปแบบและกลยุทธ์การค้าเงินธุรกิจค้าส่งผลไม้ของผู้ประกอบการใน จังหวัดเพชรบุรี. (บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศิลปากร).
- ณัฐวุฒิ วิเศษ. (2555). ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จังหวัดนนทบุรี (รายงานการวิจัย). นนทบุรี: วิทยาลัยราชพฤกษ์.
- ปราโมทย์ ยอดแก้ว. (2556). บูรณาการหลักการตลาดวิถีพุทธ. (พุทธศาสตร์ดุสิตบัณฑิต, มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย).
- พระธรรมโกศาจารย์ (ประยูร ธมฺมจิตฺโต). (2549). พุทธวิธีการบริหาร. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
- พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ. ปยุตฺโต). (2551). พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลธรรม. (พิมพ์ครั้งที่ 16). กรุงเทพฯ: เอส. อาร์พรีนติ้ง แมส โปรดักส์.
- _____. (2559). พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลศัพท์. (พิมพ์ครั้งที่ 11). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
- พระสรพงษ์ สุธมโม (ญาติจอมอินทร์). (2559). วิเคราะห์กระบวนการบรรลุความสำเร็จในชีวิตตามหลัก ปาปนิคสูตร. วารสารปนิธาน, 12(2), 161-175.
- พอเจตร์ เรืองกลัด. (2552). การศึกษาพัฒนาการของตลาดนัดและวิถีชีวิตของชาวตลาดนัดคลองถมแหลม ฉบับอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี. (ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์).
- ภรณ์ โพธิ์ทอง. (2551). การสร้างแบบฝึกทักษะการเรียนรู้ประเภทของงานขาย ในวิชาการขาย 1. สงขลา: มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย. (2539). พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
- ราชบัณฑิตยสถาน. (2546). พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542. กรุงเทพฯ: นานมีบุ๊คพับลิเคชั่น.
- วิสูตร จิตสุทธิภากร. (2561). รูปแบบการจัดการความรู้ตามหลักทฤษฎีปาปนิคสูตรสำหรับโรงเรียนชาวนาใน จังหวัดนครสวรรค์. (พุทธศาสตร์ดุสิตบัณฑิต, มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย).