

# สารบัญ

คำนำสำนักพิมพ์

(10)

## บทนำ

### บทที่ 1

#### บริษัทตั้งมูลค่าคุณไว้เท่าไร

- อย่าเป็น “คนรับใช้บริษัท” แต่จงเป็น “คนที่บริษัทให้ความสำคัญ” 8
- คนที่ได้รับการประเมินในระดับดีคือคนที่ “สร้างกระแสเงินสด” ได้มาก 9
- ทั้งมูลค่าของกิจการและมูลค่าของคนใช้ “สูตรคำนวณ” แบบเดียวกัน 11
- มาทำความเข้าใจความหมายของ  $PV = CF \div R$  กันเถอะ 13
- เมื่อคิดในทางการเงินก็จะมองเห็นสิ่งที่ตัวเองควรทำ 15
- บริษัทในปัจจุบันมองหาบุคลากรที่มีวิสัยทัศน์ทางการเงิน 16
- การเรียงลำดับ “คน สิ่งของ เงิน” นั้นก็มีความหมาย 18
- บุคลากรเป็นทรัพย์สินที่สำคัญที่สุดของบริษัท 21
- “คนที่มีเงิน” กับ “คนที่หาเงินได้” ต่างกันอย่างสิ้นเชิง 23
- แจกสมุดบัญชีราคา 1,000 บาท เพื่อให้ได้เงินฝาก 100 บาท! 24
- “กระแสเงินสด” เป็นมาตรฐานการประเมินที่โปร่งใสและยุติธรรมที่สุด 27
- “ตำแหน่ง” ไม่ได้ทำให้เกิด “กระแสเงินสด” 29
- ทำงานเสมือนว่า “เป็นประธานบริษัท” 31
- เหตุผลเพียงหนึ่งเดียวที่ประธานบริษัททำความสะอาดโถงด้านหน้า  
ของบริษัท 33

● สูตรแห่ง “การได้เลื่อนตำแหน่ง” ไม่มีอยู่จริง	34
● เมื่อมีมาตรฐานการเติบโตของตัวเอง “ความเครียด” จะหายไป	36
● “ความเฉยเมย” มีประโยชน์ต่อตัวเอง	38
● มองเห็น “ความหมาย” ของงานที่ทำ แม้จะจำใจแค่นั้นก็ตาม	40
● มาเขียน “งบดุล” ของตัวเองกันเถอะ	42
● “ลงทุน” กับตัวเอง ไม่ใช่หุ้นหรืออสังหาริมทรัพย์	45
● เมื่อยังหนุ่มสาว ควรใช้สินทรัพย์ที่เรียกว่า “ตนเอง” ให้คุ้มค่าที่สุด	48
● สิ่งที่ต้องทำตอนนี้เพื่อสร้าง “กระแสเงินสดในอนาคต” ให้สูงสุด	50
● “การเรียน” ในวัยทำงานเป็นเรื่องสนุก	52

## บทที่ 2

### “สร้างกระแสเงินสดในอนาคตให้สูงสุด” เพื่อจะกลายเป็น “คนที่หารายได้เป็น”

● ความคิดว่า “ยังเป็นคนที่มีเงินเดือนมากเท่าไรยังมีมูลค่ามากเท่านั้น” นั้นผิดมหันต์	58
● สนุกให้เต็มที่กับ “ของเล่น” ที่บริษัท!	61
● ถ้าไม่ใช่ของเล่นอย่างใสสะอาดก็จะเสียความไว้วางใจ	63
● จงคิดเสมือนว่าคุณ “ทำงานขาย”	64
● จริง ๆ แล้วงาน “ขาย” สินค้าและบริการเป็นเรื่องสนุก	66
● ยิ่งเป็น “Buy Side” ก็ยิ่งต้องฝึกตัวเองอย่างเข้มงวด	68
● “อาชีพเซนเซ” เองก็ต้องฝึกฝนการมุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลาง	71
● ศูนย์ต้นทุนก็ได้รับการคาดหวังให้ “มุ่งเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลาง” เช่นกัน	73

● การลดต้นทุนไม่ใช่สิ่งที่ถูกต้องเสมอไป	75
● จงเป็นคนที่ให้ชีวิตชีวาแก่บริษัท	77
● คนที่ลงทุนมหาศาลไม่ได้แปลว่าเก่งเสมอไป	79
● ถ้าสนใจแต่งงานตัวเอง กระแสเงินสดจะไม่เพิ่ม	80
● จงมอง Value Chain ของบริษัทให้ออก	82
● ผลงานที่ผ่านมา "ในอดีต" ของคุณนั้นไม่มีค่าแม้แต่เงินเดียว	84
● ผลงานที่ผ่านมา "ในอดีต" ของคุณเป็นตัวทำนายอนาคต	86
● เวลาเปลี่ยนงานก็ต้อง "ทำใจ" ด้วย	88
● "การเสนอต่อหัวหน้า" ทำให้ได้รับการประเมินสูงขึ้น	90
● "ทักษะพื้นฐานสามประการ" ที่ควรมีตั้งแต่ยังหนุ่มสาว	92
● เทคนิค "การนำเสนอ" ที่ใช้ได้ตลอดชีวิต	95
● ความสามารถของลูกน้องก็เป็นมูลค่าของคุณ	97
● การไม่ไปตีหมิ่นต่อรอบสองทำให้คุณมีมูลค่าสูงขึ้น	100
● ยิ่งปฏิเสธงานเก่งก็ยิ่งพัฒนา	102
● ทุกสิ่งคือการ Give & Take	104
● มุ่งหวังชัยชนะในงานระดับท้องถิ่นให้มากกว่าการเป็นแชมป์โลก	106
● การมองหาบริษัทที่ได้รับความนิยมสูงสุด เป็น "การคาดการณ์ตลาด" ที่ไม่ดี	108
● มาตรฐานใหม่ในการเลือกบริษัทที่เรียกว่า "PBR" คืออะไร	110
● บริษัทที่มี "พลังของแบรนด์" สูงเกินไปก็อาจทำให้ใช้ศักยภาพได้ไม่เต็มที่	113
● "เก้าอี้" แสดงถึงลำดับชั้นของการบังคับบัญชา	115
● ถ้าเน้นการพัฒนาตัวเอง จงเลือก "บริษัทอันดับสอง" โดยไม่ลังเล	116
● อย่าเป็นคนนั่งอยู่บนมิโคชิ แต่จงเป็นคนขี่แบกมิโคชิ	118

## บทที่ 3

### ลดอัตราคิดลดเพื่อเพิ่ม “ความน่าเชื่อถือ” ของคุณ

- การเป็นคนที่น่าเชื่อถือคือการเพิ่มมูลค่าตัวเอง 122
- อัตราคิดลดคือตัววัดความไม่แน่นอนของอนาคตที่เราไม่รู้ 123
- ทำไมมูลค่าหุ้นของ Oriental Land ถึงสูงกว่า Resona Holdings 125
- ระวัง “ความเสี่ยง” และ “อัตราดอกเบี้ยที่ตั้งเป้าไว้” ในธุรกิจของคุณ 127
- ผลงานที่ผ่านมาของคุณเป็นตัวลดอัตราคิดลด 129
- ความท้าทายอย่างเต็มที่เป็นตัวลดอัตราคิดลด 131
- 1 ล้านเยนของวันนี้มีมูลค่ามากกว่า 2 ล้านเยนในอีกสิบปีข้างหน้า 132
- สิ่งที่สำคัญกว่าการสร้างรายได้ “ได้เท่าไร” คือการสร้างรายได้ “ได้เมื่อไร” 134
- อย่าทำงานเป็น “รายชั่วคราว”! 136
- คนที่น่าเชื่อถือคือคนที่มีวิสัยทัศน์ก้าวไกล 138
- “คนซื้อตรง” เป็นคนที่ได้รับการประเมินในระดับดีและน่าเชื่อถือ 139
- จงรักษา “คุณภาพสินค้า” ไว้แม้ยามเผชิญกับอุปสรรค 141
- โอกาสที่ยิ่งใหญ่ไม่เวียนมาหาคนที่คิดถึงแต่ความมั่นคง 142
- บางครั้งก็ต้องเลือก “รับความเสี่ยง” บ้าง! 143
- ต่อให้กราฟเส้นชีวิตผันผวนรุนแรงก็ไม่หวั่น 145

บทส่งท้าย 149

ประวัติผู้แต่ง 154