

สารบัญ

คำนำสำนักพิมพ์ (12)

บทนำ I

- ตารางเวลา "ถือกระเป๋า" ใน 1 วัน 11
- 5 สิ่งที่สัมผัสได้ด้วยตัวเองจากการจ่ายวันละ 100,000 บาท เพื่อ "ถือกระเป๋า" 12
- ความจริงอันน่าตกใจที่ได้เรียนรู้จากการจ่ายวันละ 100,000 บาท เพื่อ "ถือกระเป๋า" 13
- ความแตกต่างระหว่างคนทำงานเกรดเอ เกรดบี และเกรดซี คืออะไร 13

หลักคิดที่ 1 16

หากบริษัทไม่มี "เงินสด" สำรองไว้ "อีก 2 ปี" ก็ล้มละลายแม้จะทำกำไรได้เพิ่มขึ้น 16

หลักคิดที่ 2 19

หากเกิดข้อสงสัย "เรื่องข้อมูลภายในบริษัท" ควรส่งอีเมลแจ้งทุกคนในองค์กร 19

หลักคิดที่ 3 22

วิธีแก้ไขปัญหาคความขัดแย้งของผู้ก่อตั้งบริษัทกับประธานบริษัท รุ่นที่ 2 ในพริบตาเดียว 22

| | |
|---|----|
| หลักคิดที่ 4 | 25 |
| ช่วงบริษัท "ขาดทุน" นี้แหละคือโอกาสที่ฉันซื้อ "หุ้นบริษัทของตัวเอง"! | 25 |
| หลักคิดที่ 5 | 28 |
| "ศักยภาพของประธานบริษัท = ศักยภาพของบริษัท" เป็นความคิดที่ผิดมหันต์! ศักยภาพของคนทำงานรุ่นเก่าแก่นี้แหละคือศักยภาพของบริษัท | 28 |
| หลักคิดที่ 6 | 31 |
| เฮาส์เทนบอช ดิสนีย์แลนด์ และสวนสัตว์อาซาฮิยามะ...จุดที่คล้ายกันของสถานที่ 3 แห่งนี้คืออะไร | 31 |
| หลักคิดที่ 7 | 36 |
| "การลดราคา" คือความทุ่มเทของกิจการ แต่ "การขึ้นราคา" คือความทุ่มเทที่น่าภาคภูมิใจกว่า | 36 |
| หลักคิดที่ 8 | 40 |
| ทำไมร้านราเม็งที่มีเมนูแนะนำแค่ "1 อย่าง" ถึงทำกำไรได้มากกว่าร้านที่มีเมนูถึง "10 อย่าง" | 40 |
| หลักคิดที่ 9 | 43 |
| ยิ่งประธานบริษัทบอกว่า "ทำเพื่อพนักงาน" นั่นแสดงว่าเขายิ่งทำงาน "เพื่อภาพลักษณ์ของตัวเอง" มากเท่านั้น | 43 |
| หลักคิดที่ 10 | 46 |
| สุดยอดเคล็ดลับขอกู้สินเชื่อดำเนินการไปเยือนธนาคาร "ตั้งแต่ก่อน 9 โมงเช้า เดือนละครั้ง ครั้งละ 20 นาที" | 46 |

| | |
|--|----------|
| หลักคิดที่ 11 | 49 |
| ถึงดอกเบียแพงและไม่รู้ว่าเขาไปทำอะไร แต่สิ่งที่ควรทำคือ “ขอฎีกาให้ถึงที่สุดและยังไม่ต้องรีบใช้คืน” | 49 |
| หลักคิดที่ 12 | 52 |
| นามบัตรของประธานบริษัททรงอำนาจกว่าที่คุณคิดไว้ถึง “10 เท่า” | 52 |
| หลักคิดที่ 13 | 55 |
| อย่าดื่ม “กาแฟ” ซึ่งบริษัทคู่ค้าที่เราไปเยือนนำมาเสิร์ฟ | 55 |
| หลักคิดที่ 14 | 58 |
| แม้แต่ประธานตัวเบดเจอร์ก็ประสบความสำเร็จในการลงพื้นที่เสนอขายสินค้าด้วยตัวเอง (walk-in sales) ด้วย “เทคนิค 5 ข้อ” | 58 |
| หลักคิดที่ 15 | 62 |
| หากประธานบริษัทเดินทางไปมอบโอเซโเบะ (ของขวัญสิ้นปี) ด้วยตัวเอง จะรักษาลูกค้าได้นานถึง 30 ปี | 62 |
| หลักคิดที่ 16 | 65 |
| ถ้าอยากลดอัตราการลาออกของพนักงานต้องกล่าวชมเชยพนักงาน “วันละเกินกว่า 1 ชั่วโมง” | 65 |
| หลักคิดที่ 17 | 70 |
| เหตุผลที่ประธานบริษัท “หัวกลง” ก้าวหน้ามากกว่าประธานบริษัทที่มีความคิดเป็นของตัวเอง | 70 |
| หลักคิดที่ 18 | 73 |
| ความสัมพันธ์พิลึกพิลั่นระหว่างการบริหารกับการเล่นปาจิงโกะ! เปอร์เซ็นต์ชนะในการเล่นปาจิงโกะกับศักยภาพของประธานบริษัท สัมพันธ์กันอย่างไร?! | 73 73 |

| | |
|---|-----|
| หลักคิดที่ 19 | 78 |
| ทำไมกลยุทธ์แลนเชสเตอร์ (Lanchester Strategy) ถึงใช้ได้กับการ เป่ายางฉุบ | 78 |
| หลักคิดที่ 20 | 83 |
| คลับहरुคือ “โรงเรียนสอนเรื่องการตัดสินใจ” ที่ช่วยฝึกปรีช “ความ เด็ดเดี่ยว” | 83 |
| หลักคิดที่ 21 | 87 |
| เมื่อโอกาสสำเร็จและล้มเหลวมีอย่างละ “50%” จะเดินหน้าต่อไป หรือถอยหลัง | 87 |
| หลักคิดที่ 22 | 90 |
| มีแนวทางอยู่เพียง “2 ข้อ” ที่พัฒนาบุคลากรไม่ให้อยู่ต่อความกดดัน | 90 |
| หลักคิดที่ 23 | 94 |
| พัฒนา “บุคลากรที่มีอยู่ในปัจจุบัน” ให้ “เข้มแข็งที่สุด” ไม่ใช่ว่าจ้าง “บุคลากรคุณภาพดีกว่า” | 94 |
| หลักคิดที่ 24 | 98 |
| ทำไมประธานบริษัทถึงทราบสาเหตุของการทะเลาะระหว่างสามีภรรยา ของพนักงาน | 98 |
| หลักคิดที่ 25 | 103 |
| ให้ความสำคัญกับกิจกรรมท่องเที่ยวของบริษัทมากกว่างาน! กลยุทธ์บายที่จะเพิ่ม “โบนัส” ตามการเข้าร่วมกิจกรรมท่องเที่ยวของบริษัท | 103 |
| หลักคิดที่ 26 | 107 |
| ประธานบริษัทควรให้ความสำคัญกับสิ่งไหนระหว่าง “ครอบครัว” กับ “งาน” | 107 |

หลักคิดที่ 27

110

หากต้องการ “เพิ่มผลกำไรและรายได้” อย่างต่อเนื่อง ควรลด “การทำงานล่วงเวลา”

110

หลักคิดที่ 28

114

พนักงานทั่วไปทำงานเป็น “วัน”

114

ฝ่ายบริหารทำงานเป็น “ชั่วโมง”

114

สุดยอดประธานบริษัททำงานเป็น “วินาที”

114

หลักคิดที่ 29

117

เหตุผลที่มองศักยภาพที่แท้จริงของประธานบริษัทได้ทะลุปรุโปร่ง จาก “วิธีขึ้นรถไฟ”

117

หลักคิดที่ 30

120

“อัตรา” คือมุมมองส่วนตัว แต่ “ปริมาณ” คือความเป็นจริง

120

หลักคิดที่ 31

124

ประธานบริษัทที่ไม่ศึกษาหาความรู้ นั่น “ไม่ได้เรื่อง”!

124

ประธานบริษัทที่เรียนรู้ลำพังคนเดียว “ยิ่งไม่ได้เรื่องเข้าไปใหญ่”!

124

หลักคิดที่ 32

128

“ความรวดเร็ว” มาก่อนคุณภาพ! เคล็ดลับ 5 ข้อที่ช่วยให้ตัดสินใจได้รวดเร็วใน 1 วินาที

128

หลักคิดที่ 33

132

ทำไมถึงไม่มีบริษัท “ล้มละลายตลอด 15 ปี” ทั้งที่ “ยอดขายลดฮวบ 80%” และ “ขาดทุน 35%”

132

| | |
|--|-----|
| หลักคิดที่ 34 | 135 |
| หลักปฏิบัติในการดูแลสุขภาพ 5 ข้อที่ช่วยให้ไม่เป็นหวัดนานกว่า 30 ปี | 135 |
| หลักคิดที่ 35 | 140 |
| เหตุผลที่ “ประธานบริษัทที่ขอกู้เป็นประจำ” ทำงานเก่งกว่า “ประธานที่ไม่เคยกู้หนี้ยืมสิน” | 140 |
| หลักคิดที่ 36 | 143 |
| คุณจะได้เลือกประธานบริษัทที่ “เอาชนะจุดอ่อน” หรือ “เสริมสร้างจุดแข็ง” | 143 |
| หลักคิดที่ 37 | 146 |
| เป้าหมายของการพัฒนาบุคลากรคือการสร้าง “สำเนาประธานบริษัท” | 146 |
| หลักคิดที่ 38 | 149 |
| ทันทีที่ลิ้ม “พระคุณ” ของผู้ก่อตั้งบริษัท การเติบโตของบริษัทก็ถึงทางตัน | 149 |
| หลักคิดที่ 39 | 152 |
| ลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นตลอดเพียงแค่ทำความสะอาดโรงงานและโกดัง | 152 |
| หลักคิดที่ 40 | 155 |
| ให้ความสำคัญกับ “ผลลัพธ์” เป็นอันดับแรก! “สิ่งดี ๆ” เอาไว้ทีหลัง | 155 |
| ภาคผนวก | 161 |
| ประวัติผู้เขียน | 168 |