

อยากทำธุรกิจ ตั้ง คิดเลขเป็น



อ่านตัวเลขได้เฉียบขาด ทำกำไรได้มากกว่าใคร
ด้วยเทคนิคคิดเลขไวสำหรับธุรกิจ
ที่คนไม่เก่งเลขก็ทำได้

ชินทะโร ฟุคะซะวะ เซียน กิษรา รัตนภิรัต คุโตะ แพล

99 %の人が知らない数字に強くなる裏ワザ30

บทนำ

อยากเก่งเลข!

(...แต่ถ้าจะให้ไปเข้าคอร์สสอบรมก๊ไม่เอา!)

ผมมีข่าวดีสำหรับคนที่คิดอย่างเดียวกันนี้ครับ

ว่าอันที่จริงจะเก่งเลขได้ไม่ใช่เรื่องยากเลย แถมยังอาศัยแค่การอ่านหนังสืออย่างเพลิดเพลินเพียงเล่มเดียวด้วย

ถ้าถามว่าทำไมมันจึงเป็นไปได้ นั่นก็เพราะว่าผู้เขียนอย่างผมเป็นผู้ให้คำปรึกษาด้านการศึกษาที่เปลี่ยนแปลง “นักธุรกิจที่ไม่เก่งเลข” ที่สุดในญี่ปุ่นนะสิครับ

ในโลกใบนี้มีผู้เชี่ยวชาญที่สอนการคำนวณและคณิตศาสตร์ที่จำเป็นในการสอบเข้าหลายคนและยังมีผู้ให้คำปรึกษาที่ปาวร้องตะโกนให้ “เก่งเลขเข้าไว้” อยู่อีกมากเช่นกัน

แต่ผู้เชี่ยวชาญที่ชำนาญในการทำให้นักธุรกิจเก่งเลขได้จริงนั้น เท่าที่ผมรู้ยังไม่มีเลยสักคน

ผมจึงได้เป็นหัวเรี่ยวหัวแรงริเริ่มหลักสูตรที่มีชื่อว่า “คณิตศาสตร์เชิงธุรกิจ” ซึ่งมีการนำไปใช้ฝึกอบรมพนักงานบริษัทหลายแห่ง ตลอดจนใช้บรรยายในโรงเรียนสอนธุรกิจและมหาวิทยาลัยต่างๆ

ตรงจุดนี้ผมขอหยิบยกมาสักประเด็นนะครับ

ที่ว่า “เก่งเลข” นี่เป็นอย่างไร

ถ้าสามารถคิดเลขในใจได้ถูกต้อง ถือว่าเก่งเลขไหม
ถ้าจำค่าพาย (Pi) ได้เป็นสิบๆ หลัก ถือว่าเก่งเลขไหม
คนที่เคยได้คะแนนวิชาคณิตศาสตร์สูง ถือว่าเก่งเลขไหม
บอกได้เลยว่าไม่ใช่ครับ

หากแต่กล่าวได้ว่านักธุรกิจที่เก่งเลขคือบุคคลที่มีเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อดังนี้
ครบถ้วน

- ใช้เครื่องคิดเลขได้อย่างถูกวิธี
- ใช้ตัวเลขในการคิดเป็น
- ไม่หลงกลกับมายากลของตัวเลข
- อ่านออกกระแทกเบื้องหลังของตัวเลข

คุณไม่จำเป็นต้องเก่งฉกาจในการคิดเลขในใจ ขอเพียงใช้เครื่องคิดเลขเป็น
ก็พอ

ในโลกธุรกิจเต็มไปด้วยตัวเลขรอบด้าน เพราะฉะนั้น ลำพัง “คิด” อย่างเดียว
ไม่พอ แต่ต้อง “ใช้ตัวเลขในการคิดเป็น” ด้วย

ถ้าหลงกลกับมายากลของตัวเลขก็จะตัดสินใจพลาด หากเป็นเช่นนี้ก็ไม่มี
อะไรดี นอกจากคำว่า “เสีย” สำหรับคุณ

ตัวเลขบอกความจริงแก่เรา เพราะอย่างนี้เองเราถึงต้องฝึกอ่านความจริง
ที่ซ่อนอยู่ “เบื้องหลัง” ตัวเลขให้ออกด้วย

คอร์สอบรมที่ผมสอนอยู่นั้นออกแบบมาเพื่อให้นักเรียนมีความสามารถครบทั้ง
4 อย่าง แค่ 4 อย่างนี้ก็เพียงพอแล้วครับ

หนังสือเล่มนี้รวบรวมเนื้อหาสาระเข้มข้น 30 หัวข้อที่ผมเลือกเฟ้นมาจาก “คณิตศาสตร์เชิงธุรกิจ” ของผมเอง พูดได้อีกอย่างว่าเป็น “เทคนิคลับ” ที่ไม่มีใครเคยสอนมาก่อน

ผมขอสัญญาว่านี่จะเป็นหนังสือเล่มหนึ่งที่อ่านสนุกแม้กระทั่งสำหรับคุณที่คิดว่าตัวเองไม่เก่งเรื่องตัวเลข

ผมจะสอนเทคนิคลับเก่งเลขให้แก่อคุณโดยเฉพาะ

บทที่ 1

เทคนิคการอ่าน
“เบื้องหลัง”
ของตัวเลขให้ออก
และมองเห็นความจริง!

ยุคสมัยของนักธุรกิจที่อ่าน “เบื้องหลัง” ของตัวเลขออก

อยากอ่าน “เบื้องหลัง” ของตัวเลขให้ออกไหมครับ

ในโลกนี้เต็มไปด้วยข้อมูลจำนวนมาก คุณเองก็คงได้ตัวเลขที่ต้องการได้ไม่ยาก

นี่คือเหตุผลว่าทำไมคุณจึงจำเป็นต้องมีทักษะในการอ่านตัวเลขให้ออก และมองเห็นความจริงที่ซ่อนอยู่เบื้องหลังตัวเลขให้ได้

ยุคสมัยของนักธุรกิจที่อ่าน “เบื้องหลัง” ของตัวเลขเป็นมาถึงจุดนี้แล้วครับ

Lesson 01

เพียงมุมมองเดียวก็ทำให้เข้าใจเรื่อง พื้นฐานในการอ่านตัวเลข

ว่าแต่คุณสามารถ “อ่านตัวเลข” เป็นหรือเปล่าครับ
หลายคนไม่ได้ตระหนักเลยว่าที่จริง “การดูตัวเลข” กับ “การอ่านตัวเลข”
ต่างกันอย่างสิ้นเชิง

การดูตัวเลข : เข้าใจตามนั้น แค่อูเอ่ยๆ

การอ่านตัวเลข : ดูตัวเลข แล้วคิดว่ามันบอกอะไรบ้าง

จากตัวอย่างข้างต้น “ครัวเรือนที่มีสมาชิก 2 คนขึ้นไปมีเงินออมโดยเฉลี่ย
17.39 ล้านบาท (ณ พ.ศ. 2556) คนที่ดูเพียงตัวเลขจะคิดว่า “อืม เหมอ ก็เยอะ
อยู่เหมือนกันนะ” จบ

ในขณะเดียวกัน คนที่อ่านตัวเลขจะคิดว่า “เฉลี่ย 17.39 ล้านบาทก็จริง
แต่ไม่เชื่อว่าคนที่มั่งเงินเก็บขนาดนั้นมีเยอะนักหรอก มันน่าจะเป็นข้อมูลที่มีความ
เหลื่อมล้ำไม่น้อย และก็ต้องมีคนที่มั่งเงินเก็บมหาศาลอยู่ด้วยเหมือนกัน จึง
น่าสงสัยว่าช่องว่างระหว่างคนรวยกับคนจนคงจะสูงอยู่”

แล้วก็คงสนใจตัวเลขในอดีต และอ่านออกกระทั่งว่าช่องว่างระหว่างคนรวย
กับคนจนมีความเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางใด

แม้ผมจะกล่าวในการอบรมว่า “อ่านตัวเลขด้วย!” ก็ยังมีคนจำนวนไม่น้อย

ที่ง ไม่รู้ว่าจะต้องทำอะไร

เห็นตัวเลขเข้าตาก็จริง แต่ไม่รู้ว่าจะจากนั้นต้องใช้วิธีคิดอย่างไรถึงจะถูก
ผมจะบอกเคล็ดลับข้อหนึ่งที่ง่ายแสนง่ายให้ครับ

นั่นก็คือ อย่าดูเฉยๆ แบบไร้จุดหมาย แต่ให้ **“มีมุมมองว่าจะหาแนวโน้ม
และสิ่งที่ผิดปกติ”**

ผมมีโจทย์ให้คุณอ่านตัวเลขของธุรกิจแห่งหนึ่ง ลองทำดูนะครับ

พอพูดถึงตัวเลขของบริษัทแล้ว หลายคนก็ไปถึง PL (งบกำไรขาดทุน)
และ BS (งบดุล) ซึ่งสามารถหาวิธีการอ่านตัวเลขเหล่านี้ได้จากหนังสือเฉพาะทาง
แต่ในหนังสือเล่มนี้ขอให้คุณได้เข้าใจคุณสมบัติที่แท้จริงของการ “อ่านตัวเลข” จาก
มุมมองที่ต่างออกไปบ้าง

คำถาม

ข้อมูลต่อไปนี้เป็นตัวเลขที่คัดมาจากเอกสารงบการเงินของ
บริษัทโอเรียนทัลแลนด์ (Oriental Land Company) ซึ่งบริหาร
โตเกียวดิสนีย์รีสอร์ท

ตัวเลขเหล่านี้บอกอะไรเกี่ยวกับบริษัทดังกล่าว

	พ.ศ. 2554	พ.ศ. 2555	พ.ศ. 2556	พ.ศ. 2557
ยอดขายสุทธิ	360,060	395,526	473,572	466,291
รายได้จากการ ดำเนินงาน	66,923	81,467	114,491	110,605
กำไรสุทธิ	32,113	51,484	70,571	72,063
สินทรัพย์รวม	383,084	432,262	493,697	564,129

	พ.ศ. 2554	พ.ศ. 2555	พ.ศ. 2556	พ.ศ. 2557
ส่วนของผู้ถือหุ้น	383,548	426,309	487,332	546,966
หนี้สินเฉพาะที่มี ภาระดอกเบี้ยจ่าย	149,580	124,020	58,447	57,841

(หน่วย : ล้านบาท)

	พ.ศ. 2554	พ.ศ. 2555	พ.ศ. 2556	พ.ศ. 2557
รายได้จากการ ดำเนินงาน (%)	18.59%	20.60%	24.18%	23.72%
อัตราส่วน การหมุนเวียน ของสินทรัพย์รวม (ครั้ง/ปี)	0.94	0.92	0.96	0.83
ผลตอบแทน ต่อส่วนผู้ถือหุ้น (%)	8.37%	12.08%	14.48%	13.18%
อัตราการพึ่งพา หนี้ที่มีภาระ ดอกเบี้ยจ่าย (%)	39.05%	28.69%	11.84%	10.25%

(หมายเหตุ)

ดรชนี	สูตร	อธิบาย
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	รายได้จากการดำเนินงาน ÷ ยอดขาย	ได้กำไรเพียงใด
อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม (ครั้ง/ปี)	ยอดขาย ÷ สินทรัพย์รวม	ใช้สินทรัพย์รวมได้อย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่ (ปีหนึ่งใช้สินทรัพย์รวมกี่ครั้ง)
ผลตอบแทนต่อส่วนผู้ถือหุ้น (ROE) ¹	กำไรสุทธิ ÷ ผลตอบแทนต่อส่วนผู้ถือหุ้น	ใช้เงินที่ผู้ถือหุ้นลงทุนแล้วก่อให้เกิดกำไรเพียงใด
อัตราการพึ่งพาหนี้ที่มีภาระดอกเบี้ยจ่าย	หนี้สินเฉพาะที่มีภาระดอกเบี้ยจ่าย ÷ สินทรัพย์รวม	หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจ่ายมีเท่าใดเทียบกับสินทรัพย์รวม

อยู่ๆ มีตัวเลขมากมายและศัพท์เฉพาะทางโผล่มาอย่างนี้อาจทำให้คุณรู้สึกเครียด แต่ถ้าฟังการดูเฉยๆ อย่างไม่มีเป้าหมายมีแต่จะทำให้ปวดตาขึ้นเรื่อยๆ และทำให้เครียดยิ่งกว่าเดิมอีก

ขอให้คุณระลึกว่า “จะหาแนวโน้มและสิ่งที่ผิดปกติ” อย่างที่ได้กล่าวไว้เมื่อครู่ แล้วลองอ่านตัวเลขพวกนี้ดูครับ ส่วนความหมายของศัพท์เฉพาะทางเอาไว้ไปหาดูทีหลังก็ได้

¹ROE หรือ Return on Equity หรือเรียกว่า อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

และแล้วคุณเองก็จะสามารถบ่งบอกสภาพการณ์ของบริษัทนี้ได้อย่างคร่าว ๆ เช่น...

1. บริษัทนี้มีการเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทั้งการทำการค้า ประสิทธิภาพ และผลิตภาพ²
2. แต่ในปี พ.ศ. 2557 ทั้งหมดนี้อยู่ในระดับพอ ๆ กับปีก่อนหน้า หรือลดลงเล็กน้อย บอกไม่ได้ว่าจากนั้นจะคงสภาพการณ์เดิมต่อไปหรือไม่ บริษัทอาจจำเป็นต้องหาทางปรับปรุงให้ดีขึ้น ขึ้นอยู่กับตัวเลขในปี พ.ศ. 2558
3. กล่าวคร่าว ๆ ได้ว่าบริษัทนี้กำลังเปลี่ยนไปเป็นบริษัทที่ไม่พึ่งพาเงินกู้
4. มีการลดหนี้สินเฉพาะที่มีการระดมเงินจ่ายอย่างมากในปี พ.ศ. 2556 คาดการณ์ว่ามีความเปลี่ยนแปลงขนาดใหญ่ในเรื่อง หนี้กู้และการกู้ยืม

ข้อแรกเป็นข้อมูลที่ได้มาจากการจับทิศทางของตัวเลขหลายตัว ส่วนข้อ 2 ตัวเลขที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ มาลดลงในจุดนี้ ซึ่งก็คือสิ่งที่ผิดปกตินั่นเอง ส่วนข้อที่ 3 คือแนวโน้ม และข้อที่ 4 คือการลดลงอย่างมาก ซึ่งก็คือสิ่งที่ผิดปกติ

²ผลิตภาพ (Productivity) หมายถึง การปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตเพื่อให้ผลผลิตมีปริมาณ และ/หรือมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น

ตัวเลขเป็นถ้อยคำชนิดเดียวที่สามารถแสดงให้เห็นได้ทั้งมากและน้อย
ดังนั้นท้ายที่สุดแล้วพื้นฐานการอ่านตัวเลขนั้นก็อยู่ที่เพียงการจับเรื่อง “เพิ่ม/ลด”
ให้ได้นั่นเอง

ถ้าสามารถจับแนวโน้มที่ “เพิ่มขึ้น/ลดลง” และสิ่งที่ผิดปกติอย่างเช่น
“เพิ่มขึ้นอย่างมาก/ลดลงอย่างมาก” “ตรงจุดนี้เท่านั้นที่เพิ่มขึ้น/ตรงจุดนี้เท่านั้น
ที่ลดลง” ได้ก็พอแล้ว

ไม่ว่าคุณ akan อ่านข้อมูลแบบไหน เรื่องเช่นนี้ก็ยังคงเป็นมุมมองสำคัญที่ไม่มีวัน
เปลี่ยนแปลง

แต่ถ้าหากคุณต้องอ่านข้อมูลจำนวนมาก นี่ก็เป็นเรื่องหนักหนาทีเดียว

ในกรณีเช่นนั้นคนเก่งเลขเขาทำอย่างไรกัน ผมจะอธิบายต่อไปใน Lesson 25
ครับ



เทคนิคลับให้เก่งเลขอยู่ตรงนี้!



**พื้นฐานในการอ่านตัวเลขคือ
“หาแนวโน้มและสิ่งผิดปกติ”**

Lesson 02

สิ่งแรกที่คุณอ่านตัวเลขออก อย่างรวดเร็วทำ

อย่างที่ได้อ่านไปแล้วว่าพื้นฐานในการอ่านตัวเลขอยู่ที่การ “หาแนวโน้ม และสิ่งผิดปกติ”

แม้จะบอกอย่างนั้น แต่สำหรับคนไม่เก่งเลขแล้วคงไม่ใช่เรื่องสนุกเลยที่ต้องเห็นตัวเลขโผล่มาเต็มไปหมด คุณก็อาจจะเป็นหนึ่งในนั้นเหมือนกันหากรู้สึกเครียดตอนเห็นตัวเลขของบริษัทโอเรียนทัลแลนด์

ถ้าอย่างนั้นพอจะมีวิธีหาแนวโน้มและสิ่งผิดปกติได้ง่าย ๆ และเครียดน้อยที่สุดไหม

จริงๆ แล้วมีวิธีง่ายๆ อยู่วิธีหนึ่งที่ใครๆ ก็ทำได้ ซึ่งเป็นวิธีง่ายแสนง่ายจนทำให้คุณซึ่งได้เลยที่เดียว

อย่างแรกคือเปลี่ยนมันเป็นแผนภูมิซะ

แค่นี้เอง

ลองหาแนวโน้มและสิ่งผิดปกติจากข้อมูลต่อไปนี้ดูนะครับ

คำถาม

ข้อมูลต่อไปนี้เป็นผลประกอบการของกลุ่มธุรกิจยูนิโคล่ (Uniqlo) ซึ่งอยู่ภายใต้บริษัทฟาสตรีเทลลิง จำกัด (Fast Retailing) (ระหว่างเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2553 - เดือนสิงหาคม พ.ศ. 2557)

เราสามารถบอกอะไรได้บ้างจากข้อมูลนี้

		ส.ค. 2553	ส.ค. 2554	ส.ค. 2555	ส.ค. 2556	ส.ค. 2557
ธุรกิจ ยูนิโคล่ ญี่ปุ่น	ยอดขาย สุทธิ	6.151	6.001	6.200	6.833	7.156
	รายได้ จากการ ดำเนินงาน	1.277	1.062	1.023	0.968	1.106
ธุรกิจ ยูนิโคล่ ในต่างประเทศ	ยอดขาย สุทธิ	0.727	0.937	1.531	2.511	4.136
	รายได้ จากการ ดำเนินงาน	0.063	0.089	0.109	0.183	0.347
ธุรกิจ Global Brand	ยอดขาย สุทธิ	1.252	1.240	1.530	2.062	2.512
	รายได้ จากการ ดำเนินงาน	0.078	0.087	0.145	0.174	0.163

(หน่วย : แสนล้านบาท)

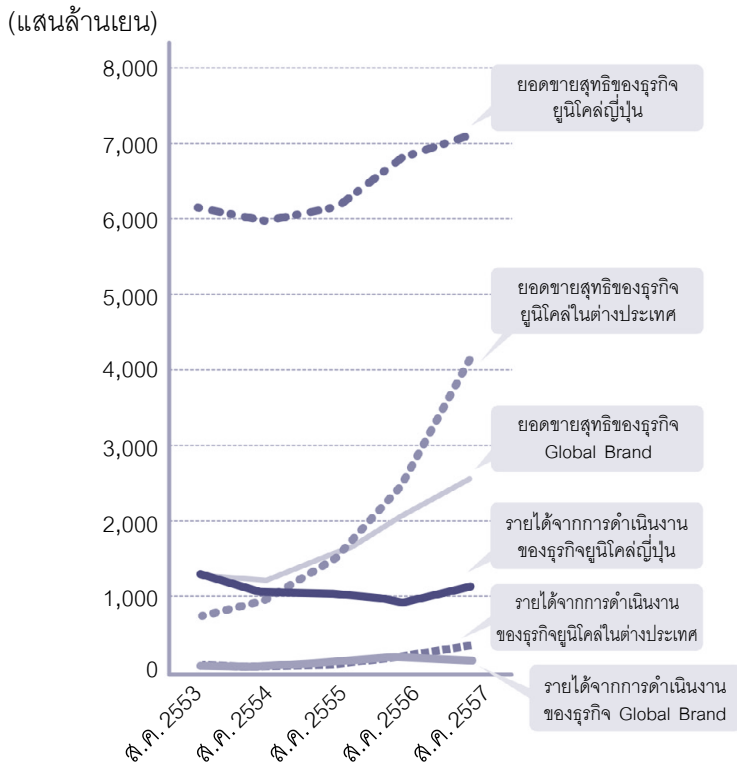
ขนาดผู้เขียนอย่างผมเองเห็นตัวเลขที่อ่านยากอย่างตารางนี้แล้วยังเครียดเลยครับ

เพราะผมต้องคอยคิดไป พลังปรายตาไปดูที่ละช่องๆ เช่น พอดูยอดขายสุทธิของ “ธุรกิจยูนิโคลญี่ปุ่น” เสร็จ ก็ดูตัวเลขรายได้จากการดำเนินงานในช่องข้างล่าง...

ตรงจุดนี้เอง ผมเลยขอทำแผนภูมิเส้นที่ “ไม่ต้องคิด” ก่อนเลย

แผนภูมินี้เป็นแผนภูมิที่ทำให้ตัวเองไว้อ่านตัวเลข ไม่ใช่สำหรับเอาให้คนอื่นดูเลยไม่จำเป็นต้องคำนึงถึงภาพลักษณ์หรือความสวยงาม การทำแผนภูมิแบบ “ไม่ต้องคิด” นี้เป็นประเด็นสำคัญเลยที่เดียวครับ

ผลประกอบการของกลุ่มธุรกิจในเครือบริษัทฟาสต์ริทาลิ่ง จำกัด
(เดือนสิงหาคม พ.ศ. 2553 – เดือนสิงหาคม พ.ศ. 2557)



เป็นอย่างไรรครับ หา “แนวโน้ม” และ “สิ่งผิดปกติ” ได้ง่ายในคราวเดียวเลย
ใช่ใหมครับ

ทั้งธุรกิจยูนิโคล่ญี่ปุ่น ธุรกิจยูนิโคล่ในประเทศ และธุรกิจ Global Brand
ต่างก็มียอดขายสุทธิเพิ่มสูงขึ้น

แต่เห็นได้ชัดว่ารายได้จากการดำเนินงานของธุรกิจยูนิโคล่ญี่ปุ่นไม่กระเตื้องขึ้น
แม้ยอดขายสุทธิจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่รายได้จากการดำเนินงานกลับหยุดนิ่งเช่นนี้
เป็น “สิ่งผิดปกติ” อย่างชัดเจน เราสามารถคาดการณ์ได้เลยว่ามีปัญหาการบริหาร
ที่จำเป็นต้องแก้ไข

เวลาที่มีข้อมูลปริมาณมาก ผมแนะนำให้ทำเป็นแผนภูมิไว้ แล้วจะหาแนวโน้มกับสิ่งผิดปกติได้

“การอ่านแผนภูมิ” ก็เป็น “การอ่านตัวเลข” ที่ดี การทำอะไรเพิ่มเติมสักเล็กน้อยแล้วทำให้อ่านตัวเลขได้ง่ายขึ้นแบบนี้ไม่มีเหตุผลอะไรที่จะไม่ทำนะครับ

ทั้งนี้ นี่ไม่ได้เป็นเทคนิคเฉพาะที่ผมใช้เพียงคนเดียวเท่านั้น

ตอนที่ฝึกผู้เข้าเรียนให้จัดการข้อมูลด้วย Excel ในระหว่างการอบรมนั้น คนที่เก่งเลขนั้นมีแนวโน้มที่จะแปลงข้อมูลใน Excel ให้เป็นแผนภูมิ

แต่คนไม่เก่งเลขจะดูตัวเลขในตาราง Excel อย่างละเอียดลออ และพยายามจะดัดแปลงตัวเลขโดยวิธีใดวิธีหนึ่ง พอทำเสร็จแบบมั่วๆไปได้ ก็จะนั่งมองตัวเลขที่เรียงรายอยู่ในตารางนั้นอย่างละเอียดแล้วครางในลำคออย่างสับสน

แน่นอนว่าคนที่สามารถอ่านตัวเลขได้ขาดอย่างรวดเร็วก็คือคนกลุ่มแรก

นี่ก็จะเป็นความต่างเล็กๆ น้อยๆ ระหว่างคนเก่งเลขกับคนไม่เก่งเลขอีกเหมือนกัน

เรื่องแผนภูมิที่ได้กล่าวไว้ในบทที่ 2 นั่นคือ “การทำเป็นแผนภูมิเพื่อให้อีกฝ่ายเห็นตัวเลข”

แต่แผนภูมิไม่ได้เป็นสิ่งที่มีความหมายเพียงแค่อีกฝ่ายเข้าใจเท่านั้น

ขอให้คุณ “ทำเป็นแผนภูมิสำหรับให้ตัวเองอ่านตัวเลข” เสียตั้งแต่พุงนี้เป็นต้นไปนะครับ



เทคนิคลับให้เก่งเลขอยู่ตรงนี้!



คนที่ทำงานเก่งจะทำแผนภูมิก่อนแล้วค่อยอ่านตัวเลข

Lesson 03

3 คีย์เวิร์ดที่ช่วยเผยเบื้องหลังของตัวเลขได้อย่างน่าอัศจรรย์

เราได้กล่าวเรื่องพื้นฐานไปแล้ว คราวนี้มาพูดถึงเทคนิคในการอ่าน “เบื้องหลัง” ของตัวเลขกันบ้าง

เทคนิคที่ว่าการใช้ 3 “คีย์เวิร์ด” ในการอ่านตัวเลขครับ

เราพูดถึงเรื่องตัวเลขกันเป็นหลัก เลยอาจจะคิดว่า “เทคนิคอยู่ที่คีย์เวิร์ดเนี่ยนะ” ก็ได้ แต่ขอให้อ่านต่อไปก่อนครับ โดยหลักแล้วคือให้ใช้ 3 คีย์เวิร์ดนี้ในการอ่านตัวเลข

- “คำจำกัดความคือ”
- “ในอีกด้านหนึ่ง”
- “ถ้าคิดอย่างสุดโต่งคือ”

เพราะอะไรนะหรือนั้นเป็นเพราะว่าคุณต้องอ่าน “เบื้องหลัง” ให้ได้ คุณจึงคิดอย่างที่เราๆก็คิดไม่ได้

เป็นเรื่องจำเป็นที่คุณจะต้องค่อยๆ เปลี่ยนความคิดให้เป็นไปในทิศทางที่เหนือคาด และทั้ง 3 คีย์เวิร์ดจะเป็นตัวช่วยอย่างดี

ผมได้เตรียมตัวอย่างไว้หลายแบบ ขอให้คุณใช้ทั้ง 3 คีย์เวิร์ดนี้แล้วอ่านความจริงที่อยู่เบื้องหลังตัวเลขเหล่านี้ให้ได้

ทั้งนี้ ในตัวอย่างจะมีประโยคหลอกล่อให้คุณอ่านไปผิดทางเหมือนกันนะครับ

กรณีศึกษา 1

ปัจจุบันมีผู้ที่ถูกจับกุมฐานก่ออาชญากรรมเยาวชนทั้งหมด
90,413 คน (ณ ปีพ.ศ. 2556)
ซึ่งเป็นผลมาจากความแพร่หลายของเกมและสมาร์ทโฟน
คาดว่าอนาคตก็คงจะมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นอีก...

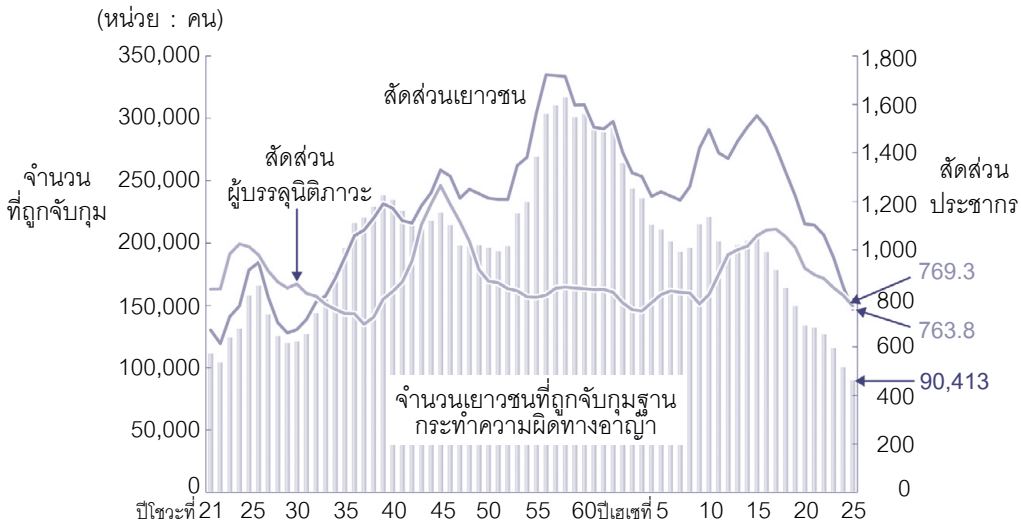
โอกาสที่เราจะได้ยินได้ฟังข่าวดูเหมือนจะเพิ่มขึ้นก็จริง แต่ **คำจำกัดความ** ของอาชญากรรมเยาวชนคืออะไรกันแน่ คำตอบก็คือ “อาชญากรรมที่ก่อโดยเยาวชน” นั่นเอง แต่เนื่องจากปัจจุบันสังคมเรากลายเป็นสังคมผู้สูงอายุ มีอัตราการตายน้อย และมีจำนวนเด็กเกิดใหม่น้อย จึงเป็นไปได้ยากที่เยาวชนซึ่งกระทำความผิดทางอาญาจะมีเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ

ที่จริงแล้วมีข้อมูลที่ระบุว่าจำนวนอาชญากรรมที่ก่อโดยเยาวชนมีจำนวนน้อยลงอย่างต่อเนื่องด้วยซ้ำ

ศิย์เวิร์ดที่ว่า “คำจำกัดความคือ” จึงมีประโยชน์ในการลดอคติได้นั่นเอง

แนวโน้มสัดส่วนเยาวชนที่ถูกจับกุมฐานกระทำความผิด ทางอาญาต่อจำนวนประชากร

(ระหว่างปีโชวะที่ 21 - ปีเฮเซที่ 25)³



หมายเหตุ

- สถิติจากกรมตำรวจ อ้างอิงจากข้อมูลฝ่ายงานจราจร กรมตำรวจ และ ข้อมูลประชากรของกรมสถิติ กระทรวงกิจการภายในและการสื่อสาร
- อายุในช่วงเกิดเหตุ แต่ผู้ถูกจับกุมในช่วงอายุ 20 ปีขึ้นไปจะระบุว่า เป็นผู้บรรลุนิติภาวะแล้ว
- รวมผู้ปกครองของเด็กอายุต่ำกว่า 14 ปีที่กระทำความผิดทางอาญาด้วย
- สำหรับข้อ 1 ตั้งแต่ปีโชวะที่ 45⁴ เป็นต้นมาไม่รวมเด็กอายุต่ำกว่า 14 ปี ที่ฆาตรชนผู้อื่นเสียชีวิตด้วยความประมาท

³ ระหว่าง พ.ศ. 2489 - พ.ศ. 2556

⁴ พ.ศ. 2513

5. “สัดส่วนเยาวชน” คือสัดส่วนเยาวชนที่ถูกจับกุมจากการกระทำความผิดทางอาญาต่อเยาวชนอายุตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป 1 แสนคน และ “สัดส่วนผู้บรรลุนิติภาวะ” คือสัดส่วนผู้บรรลุนิติภาวะที่ถูกจับกุมจากการกระทำความผิดทางอาญาต่อผู้บรรลุนิติภาวะทั่วไป 1 แสนคน

※ สรุปจากสมุดปกขาวคดีความอาญาปี พ.ศ.2557

<http://www.moj.go.jp/content/001128569.pdf>

กรณีศึกษา 2

ค่าสัมประสิทธิ์ของเอนเกล⁵ ในญี่ปุ่นเพิ่มขึ้นทุก ๆ ปี
ปี พ.ศ.2548 อยู่ที่ 21.5% และในปี พ.ศ.2557 ขึ้นไปถึง 22.3%
สรุปแล้ว อาหารการกินของคนญี่ปุ่นมีแนวโน้มไปในทาง
“หรูหรา” ยิ่งขึ้น

※ “ค่าสัมประสิทธิ์ของเอนเกล = สัดส่วนค่าอาหารที่รวมอยู่ในค่าใช้จ่าย
สำหรับการบริโภคของครัวเรือน”

※ ตัวเลขจากแบบสำรวจค่าใช้จ่ายในครัวเรือน (เรื่องราวรับรายจ่าย
ในครัวเรือน) กรมสถิติ กระทรวงกิจการภายในและการสื่อสาร

<http://www.stat.go.jp/data/kakei>

⁵ กฎของเอนเกล (Engel's Law) ระบุว่าเมื่อรายได้เพิ่มขึ้น ประชาชนจะใช้จ่ายเพื่อการบริโภคมากขึ้น ค่าใช้จ่ายสำหรับการบริโภคของครัวเรือนโดยรวมจึงเพิ่มขึ้น ทำให้สัดส่วนค่าอาหารที่รวมอยู่ในค่าใช้จ่ายสำหรับการบริโภคลดลง (แม้ว่าจำนวนเงินที่ใช้จ่ายเป็นค่าอาหารจริงจะเพิ่มขึ้นก็ตาม) ดังนั้นค่าสัมประสิทธิ์ของเอนเกล (Engel's Coefficient) ซึ่งหมายถึงสัดส่วนของเงินที่ใช้จ่ายเป็นค่าอาหารในครัวเรือน จึงใช้บ่งบอกถึงความกินดีอยู่ดีของประเทศหนึ่ง ๆ โดยหากค่าสัมประสิทธิ์ของเอนเกลเพิ่มขึ้นแสดงว่าประเทศนั้นมีเศรษฐกิจที่ย่ำแย่ลง ในขณะที่หากค่าสัมประสิทธิ์ของเอนเกลลดลงแสดงว่าประเทศนั้นมีเศรษฐกิจที่มั่นคงขึ้น

คำจำกัดความ ของคำว่าค่าสัมประสิทธิ์ของเองเกลคืออะไร

ค่าสัมประสิทธิ์ของเองเกล (%) = สัดส่วนค่าอาหารที่รวมอยู่ในค่าใช้จ่าย สำหรับการบริโภคของครัวเรือน

หากคุณอ่านหนังสือเล่มนี้มาถึงตรงนี้คงสังเกตได้ว่าค่าสัมประสิทธิ์ของเองเกลนี้เป็น “%”

บางมุมมองเห็นว่าสาเหตุที่ค่าสัมประสิทธิ์ของเองเกลเพิ่มขึ้นแสดงว่าค่าใช้จ่ายด้านอาหารของคนญี่ปุ่นเพิ่มขึ้น

แต่สมัยนั้นคนที่ “ดื่มที่บ้าน” เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายมีมากขึ้น จึงควรตั้งข้อสงสัยว่า มุมมองดังกล่าวจะยังคงเป็นจริงอยู่หรือไม่

ในอีกด้านหนึ่ง บางมุมมองเห็นว่าสาเหตุที่ % เพิ่มขึ้นแสดงว่า “ค่าใช้จ่ายด้านการบริโภคลดลง” หรือกล่าวอีกอย่างได้ว่ามีคนญี่ปุ่นที่ไม่ค่อยใช้จ่ายเพื่อการบริโภคมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากมีผู้ใช้ชีวิตอยู่ด้วยเงินบำนาญเพิ่มขึ้นในยุคสังคมผู้สูงอายุ ค่าใช้จ่ายในการบริโภคจึงน้อย ซึ่งพลอยทำให้สัดส่วนค่าใช้จ่ายด้านอาหารเพิ่มขึ้นตามไปด้วย สรุปคือตัวเลขดังกล่าวไม่ได้พิจารณาประเด็นที่ญี่ปุ่นเป็นสังคมผู้สูงอายุเลยนั่นเอง^๑

^๑ข้อสรุปในกรณีนี้ 2 ที่ว่า “อาหารการกินของคนญี่ปุ่นมีแนวโน้มไปในทาง ‘หรูหรา ’ ยิ่งขึ้น” จากค่าสัมประสิทธิ์ของเองเกลที่เพิ่มขึ้นข้างต้นนั้นเป็นข้อสรุปที่ไม่ได้พิจารณาข้อเท็จจริงว่าสังคมญี่ปุ่นปัจจุบันเป็นยุคสังคมผู้สูงอายุ ด้วยเหตุนี้ในภาพรวมคนจึงมีแนวโน้มประหยัดค่าใช้จ่ายในการบริโภค (ใช้จ่ายเพื่อของฟุ่มเฟือยหรือหาอื่นๆ ลดลง) เมื่อนำค่าใช้จ่ายของครัวเรือนทั้งหมดมาคิดเป็นค่าสัมประสิทธิ์ของเองเกลจึงทำให้ได้ตัวเลข % ที่มากขึ้น แต่สัดส่วนค่าใช้จ่ายด้านอาหารที่มี % มากขึ้นนี้ไม่ได้สะท้อนว่าผู้คนส่วนใหญ่มีแนวโน้มกินอยู่อย่างหรูหราแต่อย่างใด แต่เป็นผลมาจากการประหยัดค่าใช้จ่ายในการบริโภคโดยรวม

กรณีที่ 3

คอนเสิร์ตของวงไอดอลวงหนึ่งสร้างรายได้ถึง 100 ล้านบาทต่อ
การจัดคอนเสิร์ต 1 รอบ
สุดยอด!

เราจะยอมรับว่าตัวเลขนี้หมายถึง “วงไอดอลวงนี้สร้างรายได้ 100 ล้านบาทต่อการจัดคอนเสิร์ต 1 รอบ” หรือครับ

การเปิดคอนเสิร์ตนั้นอาจจะสร้างกำไรได้ 100 ล้านบาทจริงก็ได้

แต่ในอีกด้านหนึ่ง การเปิดคอนเสิร์ตนี้ไม่ได้ก่อให้เกิดผลเสียทางเศรษฐกิจเลยหรือ อย่างเช่นถ้าแฟน ๆ ที่ชยยะไม่เป็นที่เป็นทาง ก็ต้องหาคนมาจัดการ ซึ่งนั่นก็ต้องใช้ทั้งเงินทั้งเวลาอีก

หรืออาจจะมองจากมุมอื่นดูบ้างก็ได้ครับ

เช่น ถ้าลองคิดอย่างสุดโต่งดู หากวงไอดอลนี้มีคอนเสิร์ตทุกวัน แสดงว่าจะสร้างรายได้ทั้งหมด 36,500 ล้านบาทต่อปีหรือไม่

ไม่เฉพาะวงไอดอลวงนี้เท่านั้น หากการจัดงานอะไรสักอย่างแล้วเศรษฐกิจดีได้ละก็ ถ้าคิดอย่างสุดโต่งจะแปลว่าใครก็ได้ในญี่ปุ่นจัดงานอะไรก็ได้กันเข้าไว้มากมาย แล้วเศรษฐกิจจะดีขึ้น แต่ความเป็นจริงไม่ได้เป็นแบบนั้น เพราะมันต้องมีติดลบกันอยู่บ้าง

เพราะฉะนั้นตัวเลขที่บอกถึงผลดีต่อเศรษฐกิจนั้นโดยแท้จริงแล้วก็เป็นการประเมินคร่าว ๆ ที่ไม่ชัดเจน และเป็นตัวเลขที่ไม่ได้พิจารณาเรื่องผลลัพธ์ที่เป็นลบอยู่ด้วย เนื้อหามันน่าจะเป็นแบบนี้ครับ

ศิย์เวิร์ดที่ว่า “ถ้าคิดอย่างสุดโต่งคือ” มีประโยชน์ในการมองหาเนื้อแท้ของสิ่งต่าง ๆ นั่นเอง

การจะอ่าน “เบื้องหลัง” ได้เช่นนี้ คุณจำเป็นต้องพัฒนาวิธีคิดและมีมุมมองในด้านอื่นๆ (ที่มักจะมองข้ามไป) ด้วย

พอจะเชื่อบ้างแล้วไหมครับว่าเคล็ดลับในการอ่าน “เบื้องหลัง” ของตัวเลขอยู่ที่ “คีย์เวิร์ด” ที่ใช้

3 คีย์เวิร์ดในการอ่านเบื้องหลังของตัวเลข

“คำจำกัดความคือ”

➡ มีประโยชน์ในการจัดอันดับและความลำเอียง

“ในอีกด้านหนึ่ง”

➡ มีประโยชน์ในการหันไปมองยังมุมอื่น

“ถ้าคิดอย่างสุดโต่งคือ”

➡ มีประโยชน์ในการมองหาเนื้อแท้ของสิ่งต่างๆ

ผมจะนำคีย์เวิร์ดเหล่านี้มาเป็นประเด็นในการอธิบายตั้งแต่บทที่ 27 เป็นต้นไป ด้วยเช่นกัน จากนั้นไปขอให้อ่านโดยใช้คีย์เวิร์ดทั้ง 3 นี้ให้บ่อยเข้าไว้จะครับ



เทคนิคลับให้เก่งเลขอยู่ตรงนี้!



ถ้าอยากอ่าน “เบื้องหลัง” ของตัวเลข จงใช้ 3 คีย์เวิร์ด!

Lesson 04

“80% ของคนที่อ่าน จดหมายทางตรงซื้อสินค้า” เป็นการประเมินที่ถูกต้องหรือไม่

ที่นี่ผมอยากให้คุณได้ลองฝึกซ้อมอ่าน “เบื้องหลัง” ของตัวเลขดูบ้าง

ผมไม่ยากจินตนาการเรื่องนี้เท่าไร แต่สมมติว่าคุณสงสัยว่าตัวเองจะเป็นโรคภัยที่น้อยคนจะเป็น และจะเข้ารับการตรวจอย่างละเอียด ทั้งนี้ มีสถิติยืนยันว่า 99% ของผู้ป่วยที่เข้ารับการตรวจพบว่ามีผลเป็น Positive⁷ ถ้าผลตรวจออกมาเป็น Positive จริง คุณจะรู้สึกอย่างไร

ถ้าคุณตอบว่า “ก็ต้องรู้สึกมีดมนอยู่แล้ว” แสดงว่าไม่ได้อ่านเบื้องหลังของตัวเลข 99% นี้เลย ขอให้อ่านต่อไปนะครับ

แต่ถ้าใช้ตัวอย่างนี้อาจทำให้คุณรู้สึกแย่เข้าไปอีก ผมขอเปลี่ยนตัวอย่างโดยคงสาระเดิมไว้ก็แล้วกัน

เราเอากำหนดนำเสนอเรื่องจดหมายทางตรง (Direct Mail) ที่พนักงานฝ่ายขายของธุรกิจขายสินค้าออนไลน์ทำขึ้นมาใช้เป็นโจทย์ดีกว่า

อย่าลืมเรื่องศิษย์เวิร์ดที่ใช้สำหรับอ่านเบื้องหลังที่ได้แนะนำไปเมื่อครู่ แล้วลองคิดให้ถี่ถ้วนนะครับ

⁷ ผลการทดสอบที่ให้คำผิดปกติหรือบ่งว่าเป็นโรค

คำถาม

ปัจจุบันธุรกิจขายสินค้าออนไลน์ของบริษัทเรานั้น มี 80% ของลูกค้าที่ได้อ่านจดหมายทางตรงซื้อสินค้าของเรา

ดังนั้น จดหมายทางตรงจึงเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้ในการส่งเสริมการขาย

คุณมีความเห็นอย่างไรต่อกำลัสนี้

A 80% นี่เป็นตัวเลขที่สูงอยู่ คงจะอย่างนั้นแหละ

B ยังขาดตัวเลขที่จะอ้างอิงคำกลัสนี้ได้

เป็นอย่างไรรับ

ถ้าเป็นผมจะเลือก B ส่วนเหตุผลผมจะขออธิบายดังต่อไปนี้ อาจจะยาวสักหน่อยนะครับ

อย่างแรกเลย **คำจำกัดความ** ของ 80% คือ “สัดส่วนของคนที่ซื้อสินค้าในหมู่คนที่อ่านจดหมายทางตรง” คนที่ถูกกล่าวถึงจึงมีเพียงแค่ “คนที่อ่านจดหมายทางตรง” เท่านั้น

ในอีกด้านหนึ่ง ตัวเลขของ “คนที่ไม่ได้อ่านจดหมายทางตรง” ละเป็นอย่างไร ถ้าไม่มีการเปรียบเทียบตัวเลขสองตัวนี้ ก็ไม่อาจตัดสินได้ว่าคำกลัวข้างต้นถูกต้อง

แล้วถ้าหากเป็นตัวเลขอย่างตารางในหน้าถัดไป คงประเมิณออกมาเป็นคณะเรื่องว่า “จดหมายทางตรงไม่ได้มีผลอะไรต่อการซื้อเลยนี่”

จดหมายทางตรงมีผลต่อการซื้อหรือไม่

	ซื้อ	ไม่ซื้อ	
คนที่อ่านจดหมาย ทางตรง	80%	20%	100%
คนที่ไม่ได้อ่านจดหมาย ทางตรง	85%	15%	100%

※ จากการสำรวจกลุ่มผู้อ่านและไม่อ่านจดหมายทางตรงอย่างละ 100 คน

ลองมาดูจากอีกมุมหนึ่งกันบ้าง คือ **ลองคิดในทางสุดโต่งดู** นั่นเอง

สมมติว่าคนที่อ่านจดหมายทางตรงมีคนเดียว และคนนั้นคือคนที่ซื้อสินค้า แต่คนที่ไม่ได้อ่านจดหมายทางตรงมี 10,000 คน และ 5,000 คนในกลุ่มนี้ซื้อสินค้า ละก็...

ก็สามารถกล่าวได้ว่า “100% ของคนที่อ่านจดหมายทางตรงซื้อสินค้าของ บริษัทเรา สุดยอดเลยใช่ไหม” กลายเป็นเรื่องตลกไปเลยนะครับ

100% ของคนที่อ่านจดหมายทางตรงซื้อสินค้า แต่...

	ซื้อ	ไม่ซื้อ	
คนที่อ่านจดหมาย ทางตรง	1 คน	0 คน	1 คน
คนที่ไม่ได้อ่านจดหมาย ทางตรง	5,000 คน	5,000 คน	10,000 คน

เพราะฉะนั้นคำกล่าวอ้างที่เกี่ยวกับจุดหมายทางตรงนี้ก็ไม่ได้ต่างอะไรจากการกล่าวว่า “เมื่อมีการทำแบบสำรวจนักเรียนที่ไม่มาโรงเรียน 100 คน 80 คน ใช้เวลาไปกับการเล่นเกมบนมือถือ ดังนั้น เกมจึงส่งผลกระทบต่อการศึกษา” นั่นเอง

แล้วในอีกด้านหนึ่งละ อย่างนักเรียนที่มาเรียนประจำเองก็ต้องมีเล่นเกมบนมือถือกันบ้างละ

ถ้าจะให้ยก **ตัวอย่างสุดโต่ง** เพื่อให้เข้าใจเนื้อแท้จริงๆ ละก็ มันก็เหมือนการบอกว่า “100% ของอาชญากรในญี่ปุ่นดื่มน้ำ เพราะฉะนั้นน้ำจึงเป็นสาเหตุของการก่ออาชญากรรม” ใกล้เคียงครับ

แล้วอีกด้านหนึ่งละ พอนึกถึงคนที่ไม่ได้เป็นอาชญากรบ้างก็จะเข้าใจขึ้นมาทันทีเลยว่าข้อสรุปนี้ไม่สมเหตุสมผล

แม้ว่าผู้นำเสนองานจะไม่ได้มีเจตนาร้าย แต่บ่อยครั้งที่ **ตัวเลขของอีกด้านหนึ่ง** เผยความจริงออกมา

ในสถานการณ์อย่างนี้ หากคุณสามารถอ่านเบื้องหลังของตัวเลข และสามารถวิเคราะห์ให้ได้ข้อสรุปที่ถูกต้องก็จะเป็นเรื่องดีทีเดียว

ท้ายนี้ขอพูดถึงเรื่อง “โรคร้าย” ที่เอยไปเมื่อตอนต้นเสียหน่อยนะครับ

สมมติว่าโรคนี้เป็นกัน 1 ในล้านคน นอกจากนี้ยังพบว่า 5% ของคนที่ไม่ได้ป่วยเป็นโรคนี้ก็สามารถตรวจพบค่า Positive ได้ด้วยเช่นกัน ดังนั้นเราจึงต้องมาคิดทบทวน **ในอีกด้านหนึ่ง**

จำนวนผู้ที่ตรวจพบค่า Positive

คนที่เป็โรค $1 \text{ (คน)} \times 0.99 = 0.99 \text{ (คน)}$

คนที่ไม่ได้เป็นโรค $999,999 \text{ (คน)} \times 0.05 = 49,999.95 \text{ (คน)}$

พอเอาคนที่ตรวจพบค่า Positive มารวมกัน

$$0.99 + 49,999.95 = 50,000.94 \text{ (คน)}$$

เพราะฉะนั้น ในกลุ่มคนที่ตรวจพบค่า Positive 50,000 คน (50,000.94 คน) จากการตรวจวินิจฉัยโรคดังกล่าว จะมีแค่คนเดียว (0.99 คน) เท่านั้นที่เป็น “โรคร้าย” จริง

ถ้าได้ผลออกมาเป็น Positive จึงไม่มีความจำเป็นอันใดที่ต้องรู้สึกมีดมนเลย ใช่ไหมครับ

ข้อมูลโรคร้ายและผลการตรวจ

	Positive	Negative	
คนที่ป่วย	0.99	0.01	1
คนที่ไม่ได้ป่วย	49,999.95	949,999.05	999,999
	50,000.94	949,999.06	1,000,000

(หน่วย : คน)



เทคนิคคลับให้เก่งเลขอยู่ตรงนี้!



ฝึกนิสัยให้คอยหาตัวเลขของ “อีกด้านหนึ่ง”

Lesson 05

คนเก่งเลวรู้ว่า

“การประเมินที่แน่นอน”

ไม่ได้แน่นอนจริง

สมมติว่าคุณเป็นครูในโรงเรียน

ในขณะที่ค่าเฉลี่ยคะแนนสอบภาษาอังกฤษอยู่ที่ 80 คะแนน อะชะโนะได้ 100 คะแนนเต็ม (ค่าเบี่ยงเบน 64) ส่วนค่าเฉลี่ยคะแนนสอบคณิตศาสตร์อยู่ที่ 20 คะแนน ยะมะดะได้ 100 คะแนนเต็ม (ค่าเบี่ยงเบน 70)

คนไหนสมควรได้รับการชมเชยมากกว่ากัน

ผลสอบคือ 100 คะแนนเต็มเหมือนกัน เก่งทั้งคู่ แต่คนส่วนใหญ่น่าจะชม “ยะมะดะ” มากกว่าใช่ไหมครับ

เพราะอะไร เพราะคุณค่าของการได้ 100 คะแนนในขณะที่คนอื่น ๆ ก็ได้คะแนนดี กับการได้ 100 คะแนนในเวลาที่คุณอื่น ๆ คะแนนไม่ดีมันต่างกันลิบลับ ใกล้เคียงครับ

คนที่คิดว่าการได้ 100 คะแนนเหมือนกันมีค่าเท่ากันเรียกว่าใช้การประเมินแบบสมบูรณ์ ส่วนคนที่ให้ค่าสูงกว่ากับ 100 คะแนนเมื่อคะแนนเฉลี่ยต่ำเรียกว่าใช้การประเมินแบบสัมพัทธ์ พูดอีกอย่างได้ว่าเป็นวิธีการคิดที่ให้ค่าต่อค่าเบี่ยงเบนที่สูงกว่า

เกริ่นยาวไปหน่อย เรามาเข้าสู่ประเด็นกันเลยดีกว่าครับ

คำถาม

ข้อมูลต่อไปนี้แสดงผลการขายสินค้าตัวใหม่ที่เริ่มขายตั้งแต่ปี พ.ศ. 2557 ของพนักงานขาย 4 คน

คุณวະตะนะเบะทราบว่าคุณวอดขายรวมใน 2 ปี น้อยกว่าคุณคิมูระ แต่สามารถทำยอดขายในปี พ.ศ. 2558 อยู่ที่ 1.87 ล้านบาท ซึ่งมากกว่าคนอื่นๆ จึงกล่าวว่าตนเองสมควรได้รับการประเมินดีกว่าคนอื่นๆ ใน 4 คนนี้

หากคุณเป็นหัวหน้าของ 4 คนนี้ จะตอบคุณวະตะนะเบะว่าอย่างไร

	พ.ศ. 2557	พ.ศ. 2558	รวม
คิมูระ	1.53	1.54	3.07
ยะมะโมะโตะ	1.17	1.70	2.87
คะโตะ	1.09	1.49	2.58
วະตะนะเบะ	1.01	1.87	2.88

(หน่วย : ล้านบาท)

คำกล่าวของคุณวະตะนะเบะก็มีเหตุผล แต่คุณเป็นหัวหน้าที่เก่งเรื่องตัวเลข ก็ย่อมจะต้องให้ความเห็นกลับไปโดยการอ่านเบื้องหลังของตัวเลขนี้แล้วประเมินอย่างถูกต้อง

ก่อนอื่นเรามาดู **คำจำกัดความ** ของ “การประเมิน” กันก่อนเลย

ไม่ว่าจะประเมินแยกทีละปีหรือรวม 2 ปี วิธีหนึ่งที่ใช้กันคือการประเมินแบบสมบูรณ์ด้วยตัวเลข

แต่ในอีกด้านหนึ่ง ถ้าเราใช้การประเมินแบบสัมพัทธ์จะเป็นอย่างไร ถ้าพูดอย่างสุดโต่งแล้วก็คือมุมมองที่ประเมินค่าของ 1 ล้านเยนที่ทำได้ในขณะที่คนอื่นทำได้เป็น 0 กับ 1 ล้านเยนที่ทำได้ในขณะที่คนอื่นทำได้ 9 แสนเยนนั่นเอง ซึ่งวิธีนี้เรียกว่าการประเมินแบบสัมพัทธ์

เราลองมาใช้ในการประเมินแบบสัมพัทธ์กับยอดขายคุณคิมูระเมื่อปี พ.ศ. 2557 และยอดขายของคุณวะตะนะเบะเมื่อปี พ.ศ. 2558 ซึ่งเป็นยอดขายที่สูงที่สุดในแต่ละปีแล้วหาค่าเบี่ยงเบนของทั้งสองอย่างเพื่อนำมาเปรียบเทียบกันดู

จากนี้ไป ผมขอเรียกค่าเบี่ยงเบนที่ว่านี้ว่า “ค่าเบี่ยงเบนทางธุรกิจ” (คิดค้นศัพท์โดยผู้เขียน) นะครับ

คราวนี้เราจะมาหาคำจำกัดความของตัวเลข 4 ตัวนี้คือ “ค่าเฉลี่ย” “ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน” “ค่าประเมินแบบสัมพัทธ์” และ “ค่าเบี่ยงเบนทางธุรกิจ”

ผมจะอธิบายในเชิงคณิตศาสตร์คร่าว ๆ ซึ่งไม่ได้ยากอะไร เพราะฉะนั้นอ่านต่อไปได้เลยโดยไม่ต้องกังวลนะครับ

• ค่าเฉลี่ย

อย่างที่ทราบว่ามันคือการบ่งชี้ทางสถิติโดยการนำข้อมูลทั้งหมดมาบวกกันแล้วหารด้วยจำนวนข้อมูล

เราสามารถหาค่าเฉลี่ยได้อย่างง่ายดายด้วยสูตร Excel ดังนี้

ค่าเฉลี่ย = AVERAGE (เลือกแถบเซลล์ข้อมูลที่ต้องการ)

• ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

เป็นการแปลงการกระจายทางสถิติจากค่าเฉลี่ยของข้อมูลหนึ่ง ๆ ออกมาเป็นตัวเลขโดยอาศัยทฤษฎีทางคณิตศาสตร์ ยิ่งตัวเลขมีค่ามากเท่าใด การกระจายซึ่งใช้ค่าเฉลี่ยเป็นมาตรฐานก็จะยิ่งมีค่าสูงขึ้น

ถ้าให้อธิบายทฤษฎีทางคณิตศาสตร์เรื่องค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานแล้วจะกินพื้นที่กระดาษไปอีก หนังสือเล่มนี้เองก็ไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่ออธิบายทฤษฎีด้วย ขอให้ศึกษารายละเอียดจากหนังสือเฉพาะทางอื่นๆ แทนนะครับ

เราสามารถหาค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานได้อย่างง่ายดายด้วยสูตร Excel คือ

ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน = STDEVP (เลือกแถบเซลล์ข้อมูลที่ต้องการ)

- **ค่าประเมินแบบสัมพัทธ์ (ศัพท์ประดิษฐ์โดยผู้เขียน)**

ตัวเลขที่แสดงความสัมพันธ์กันของข้อมูลโดยใช้ค่าเฉลี่ยเป็นมาตรฐาน การเปรียบเทียบตัวเลขนี้ทำให้สามารถเปรียบเทียบตัวเลขของ 2 ปีที่ต่างกันที่กล่าวไว้ข้างต้นได้โดยใช้พื้นฐานเดียวกัน

ค่าประเมินแบบสัมพัทธ์ = (ข้อมูลนั้นๆ - ค่าเฉลี่ย) ÷ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

- **ค่าเบี่ยงเบนทางธุรกิจ**

ความหมายเดียวกับ “ค่าเบี่ยงเบน” ที่ใช้เวลาประเมินผลการเรียนแบบสัมพัทธ์สมัยเป็นนักเรียนเลยครับ

ค่าเบี่ยงเบนทางธุรกิจ = 50 + (ค่าประเมินแบบสัมพัทธ์ x 10)

เท่านี้ก็เรียบร้อยแล้วเตรียมความพร้อมเสร็จแล้ว

พอดำหนดเลขเหล่านี้ (ขอให้คุณใช้ Excel คำนวณด้วยนะครับ) แล้ว จะสามารถแจกแจงค่าเบี่ยงเบนทางธุรกิจแต่ละตัวออกมาได้ดังตารางต่อไปนี้ คือ คุณคิมระ ปีพ.ศ. 2557 อยู่ที่ 66.6 และคุณวະตะนะเบะ ปีพ.ศ. 2558 อยู่ที่ 64.8

แน่นอนว่าเราสามารถประเมินได้ว่าทั้งสองต่างก็ทำได้ดี ซึ่งแม้จะต่างกันนิดเดียว แต่เราก็สามารถประเมินได้อีกเช่นกันว่าตัวเลขเชิงสัมพัทธ์ของคุณคิมระในปีพ.ศ. 2557 ดีกว่า

ลองคำนวณค่าเบี้ยเบบทางธุรกิจ

	ประเมิน 1.53 ล้านเยนของคุณคิมูระ ปีพ.ศ. 2557	ประเมิน 1.87 ล้านเยน ของคุณวะตะนะเบะ ปีพ.ศ. 2558
ค่าเฉลี่ยทั้ง 4 คน (ล้านเยน)	1.20	1.65
ค่าเบี้ยเบบมาตรฐาน	198.7	148.8
ค่าประเมินแบบสัมพัทธ์	1.7	1.5
ค่าเบี้ยเบบทางธุรกิจ	66.6	64.8

(ค่าเบี้ยเบบมาตรฐาน ค่าประเมินแบบสัมพัทธ์
และค่าเบี้ยเบบทางธุรกิจ บัดเศษเป็นทศนิยมหนึ่งตำแหน่ง)

วิธีการประเมินในทางธุรกิจนั้น “การประเมินแบบสมบูรณ์” นั้นไม่ได้สมบูรณ์
จริง

และคนเก่งเลขเองก็รู้ข้อนี้ดี ถ้าใช้การประเมินแบบสัมพัทธ์ซึ่งเป็นคนละ
วิธีกับการประเมินแบบสมบูรณ์ แล้วดู “เบื้องหลัง” ของตัวเลขนั้น ข้อเท็จจริง
ที่ซ่อนอยู่ก็จะลอยขึ้นมาให้เห็นเอง

สรุปนะครับ ถ้าผมเป็นหัวหน้าละก็ จะบอกกับคุณวะตะนะเบะอย่างนี้ว่า

“1.87 ล้านเยนที่ทำได้ในปี พ.ศ. 2558 ยอดเยี่ยมก็จริง แต่จริงๆ แล้ว ผลคะแนนของ 1.53 ล้านเยนที่คิมูระทำได้ปีที่แล้วสูงกว่าคุณอีก ปีหน้าขอให้ คุณทำตัวเลขได้ถล่มทลายจนไม่ว่าผมจะประเมินอย่างไรคะแนนของคุณก็เป็น อันดับ 1 แล้วกันนะ”^๘

^๘จากการคำนวณสูตรค่าเบี่ยงเบนทางธุรกิจที่ผู้เขียนคิดค้นขึ้นนั้นพบว่ายอดขายคุณคิมูระในปี 2557 มีค่ามากกว่ายอดขายของคุณวะตะนะเบะในปี 2558 ในอีกแง่หนึ่งกล่าวได้ว่ายอดขายคุณคิมูระในปี 2557 โดดเด่นกว่ายอดขายของคนอื่นๆ (ทั้งห่างจากยอดขายของคนอื่นๆ) ในขณะที่ยอดขายของคุณวะตะนะเบะ ในปี 2558 แม้จะมากกว่าคนอื่นๆ แต่ก็ไม่ได้เป็นตัวเลขที่แตกต่างกันมาก (เกาะกลุ่มใกล้เคียงกัน) เมื่อ คำนวณและเปรียบเทียบกันดังนี้แล้วเหตุผลที่คุณวะตะนะเบะร้องขอให้ได้รับการประเมินผลงานสูงกว่า คนอื่นๆ จึงเป็นอันตกไป



เทคนิคลับให้เก่งเลขอยู่ตรงนี้!



หา “ค่าเบี่ยงเบนทางธุรกิจ” แล้วอ่านเบื้องหลังให้ออก

Lesson 06

อ่านเบื้องหลังผลสำรวจความคิดเห็น ของผู้หญิง “จำนวนเพศตรงข้าม ที่คบหาโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 4.5 คน”

เมื่อครูมีศัพท์เฉพาะทางคณิตศาสตร์โผล่มาอาจทำให้รู้สึกเหนื่อยอยู่บ้าง
คราวนี้เรามาเปลี่ยนบรรยากาศกันบ้าง จะได้อ่านต่ออย่างสนุกสนาน
มาดูใจหยกกันครับ

คำถาม

รายการโทรทัศน์รายการหนึ่งได้สำรวจความคิดเห็นด้วยการ
สัมภาษณ์หญิงโสดวัย 20 และ 30 ปีทั้งหมด 100 คนที่เดินผ่าน
ไปมาในเมือง

“ที่ผ่านมาถึงตอนนี้คบหากับเพศตรงข้ามมาทั้งหมดกี่คนแล้ว
ครับ”

คำตอบอยู่ที่ 4.5 คนโดยเฉลี่ย

จากผลสำรวจนี้ ถ้าคิดว่าผู้หญิงโสดอายุ 20-30 ปีส่วนใหญ่เคย
คบผู้ชายอยู่ที่ระหว่าง 4-5 คนจะถูกต้องหรือไม่

ในโลกนี้เต็มไปด้วยการเก็บข้อมูลที่“ยุ่งเรื่องชาวบ้าน”อยู่มากมาย ว่าแต่เรามาเข้าเรื่องกันดีกว่าครับ

คนเก่งเลขจะไม่สรุปว่าคนส่วนใหญ่ตอบว่าระหว่าง 4-5 คน เพราะอย่างไร 4.5 คนนี่ก็เป็นค่าเฉลี่ย ไม่สามารถระบุค่ากระจายที่ไม่สม่ำเสมอของข้อมูลได้

เราไม่อาจปฏิเสธความเป็นไปได้ที่ว่าค่าเฉลี่ย 4.5 นี้อาจได้มาจากคนส่วนใหญ่ที่ไม่ชำนาญเรื่องความรักซึ่งมีแฟน 0-1 คน และในจำนวนนี้อาจมีสาวที่เป็นที่ชื่นชอบของหนุ่มๆ หรือบางคนที่มีแฟน 10-15 คนอยู่ด้วยก็เป็นได้

แต่สิ่งที่ผมอยากบอกในบทนี้ไม่ใช่“การอ่านค่าเฉลี่ยให้ถูกต้อง” เพราะเคล็ดลับในการอ่าน“เบื้องหลัง”ของตัวเลข...ที่ผมต้องบอกยังมีอีกครับ

นั่นก็คือ **มนุษย์เป็นสิ่งมีชีวิตที่มีอารมณ์ความรู้สึก**

คงคิดใช่ไหมครับว่าจะพูดเรื่องที่อยู่แล้วไปทำไม แต่เวลาเราอ่านตัวเลข เรามักจะลืมเรื่องที่อยู่แล้วแบบนี้แหละ หากตัวเลขที่คุณอ่านเป็นตัวเลขที่มนุษย์สร้างขึ้นมาก็เป็นไปได้ที่มันจะแฝงอารมณ์ความรู้สึกของคนเหล่านั้นอยู่ด้วย หมายความว่าอย่างไรแน่ ผมจะอธิบายจากโจทย์ข้อนี้แหละครับ

การเก็บข้อมูลจากในเมืองดังกล่าวเป็นการเก็บข้อมูลที่“ยุ่งเรื่องชาวบ้าน”สำหรับผู้หญิง เพราะฉะนั้นเขาจะบอกตัวเลขจริงหรือครับ

ผมจินตนาการได้ว่าในทางจิตวิทยาคนจะตอบออกมาในทำนองว่า “คำถามไร้มารยาทแบบนี้ตอบส่งเดชไปก็ได้” “ถ้าบอกเฉยๆว่าหลายคนก็ดูแย่” “นั่นบอกจำนวนน้อยๆไปก็แล้วกัน”

สรุปแล้ววิธีการสำรวจเช่นนี้มีความเป็นไปได้สูงที่คนส่วนใหญ่จะตอบจำนวนน้อยกว่าความเป็นจริง

แต่ในทางกลับกัน หากนี่เป็นการสัมภาษณ์ผู้ขาย อาจจะได้ตัวเลขเฉลี่ย
ที่มากเกินไปจนความเป็นจริงก็ได้

เพราะในทางจิตวิทยาอาจทำให้รู้สึกว่ “ให้ตอบว่า 0 คนก็รู้สึกแย่...”
ก็เป็นได้

มักกล่าวกันว่าในความเป็นจริงแล้วเวลาทำแบบสอบถามในเรื่องอย่างนี้
ผู้ขายจะให้ตัวเลขเกินจริง 3 เท่า ส่วนผู้หญิงจะให้ตัวเลข 1 ใน 3 ของตัวเลขจริง
ผู้ขายอยากดูเจ๋ง ผู้หญิงอยากปกป้องภาพลักษณ์ ถ้าเราเข้าใจสิ่งนี้ก็จะ
เข้าใจว่าเป็นไปได้มากที่ตัวเลขเฉลี่ย 4.5 คนนี้เป็น “ตัวเลขที่ไม่บอกอะไรเลย”

สิ่งสำคัญในการอ่าน “เบื้องหลัง” ของตัวเลข

ก็คือ การคิดให้ได้ตลอดว่าตัวเลขนั้นได้มาเมื่อไหร่ ในสถานการณ์
อย่างไร โดยบุคคลแบบใด และอยู่ในอารมณ์ความรู้สึกอย่างไรในเวลานั้น

ลองดูอีกตัวอย่างหนึ่งนะครับ

สมมติว่าเจ้าหน้าที่ฝ่ายบุคคลของบริษัทแห่งหนึ่งประกาศว่า

“ระดับความพึงพอใจที่ได้เข้าทำงานของพนักงานจบใหม่ 50 คนในบริษัทเรา
อยู่ที่ 100%!”

ระดับความพึงพอใจที่ได้เข้าทำงานโดยทั่วไปจะเป็นผลการเก็บข้อมูลว่า
“เมื่อมองในภาพรวม ซึ่งได้แก่ สวัสดิการ เงินเดือน ระบบการประเมินผลแล้ว
ระดับความพึงพอใจของคุณต่อบริษัทเราอยู่ที่เท่าใด”

ตัวเลข 100% ดูยอดเยี่ยมก็จริง แต่ผมสงสัยว่าการเก็บข้อมูลดังกล่าวเกิดขึ้น
เมื่อไหร่

ถ้าเกิดขึ้นในเดือนกุมภาพันธ์หรือเดือนมีนาคมซึ่งพนักงานเข้าทำงานได้
ประมาณ 1 ปีแล้วได้รับคำตอบแทนจากบริษัทตามระยะเวลาที่ได้ทำงานมา

ตัวเลขที่แสดงถึงระดับความพอใจก็นับว่าเป็นค่าที่ได้มาตรฐานอยู่

แต่ถ้าหากเป็นการเก็บข้อมูลในเดือนเมษายนที่เพิ่งเข้าทำงาน เอาเข้าจริง พนักงานจบใหม่ก็น่าจะประเมินบริษัทนี้ได้ยากเต็มที่

เราได้ไม่ยากว่าพนักงานจบใหม่อาจกังวลหากตอบไปว่า “ไม่พอใจ” เพราะเกิดใครรู้เข้าก็จะเป็นผลดีต่อตัวเอง เลยตอบในทางบวกเอาไว้ก่อน

ถ้าเป็นอย่างหลัง ผมตัดสินใจได้อย่างไม่ลังเลเลยว่า ตัวเลข 100% นี่เป็น “ตัวเลขที่ไม่บอกอะไรเลย”

ถ้าคุณสามารถนำเรื่องอารมณ์ความรู้สึกของคนมาประกอบการอ่านตัวเลขได้ คุณก็ถือว่าอยู่ในขั้นสูงสุดได้อย่างน่าชื่นชมแล้ว

การอ่าน “เบื้องหลัง” ของตัวเลขหมายความว่ารวมถึงการอ่าน “เบื้องหลัง” ของใจคนที่สร้างตัวเลขนั้นขึ้นมาด้วย



เทคนิคลับให้เก่งเลขอยู่ตรงนี้!



**อ่าน “อารมณ์ความรู้สึกของคน”
ที่แฝงอยู่ในตัวเลขนั้นด้วย**

Lesson 07

แนะนำให้อ่านหนังสือพิมพ์ธุรกิจ โดยไม่อ่านบทความ วันละ 3 นาที!

เป็นอย่างไรบ้างครับกับเคล็ดลับในการเป็นคนที่ย่าน “เบื้องหลัง” ของตัวเลขได้
ผมอยากให้คุณได้ลองนำไปใช้ในที่ทำงานดู แต่ท้ายสุดนี้ยังมีอีกอย่างหนึ่ง
ที่อยากให้คุณนำไปใช้ตั้งแต่พรุ่งนี้เป็นต้นไปด้วย

อ่านหนังสือพิมพ์ธุรกิจด้วยนะครับ

ไม่จำเป็นว่าต้องเป็นหนังสือพิมพ์ธุรกิจเท่านั้นหรอกครับ แต่ถ้าใน
ความหมายที่ว่ามันมีข้อมูลและตัวเลขที่สำคัญต่อธุรกิจดำเนินแล้วละก็
หนังสือพิมพ์ธุรกิจนี้แหละเหมาะที่สุด

แต่นี่เป็นคำแนะนำที่ออกจะไม่ช่วยอะไรเท่าไร เพราะคุณซึ่งอยู่ในฐานะ
นักธุรกิจก็อาจจะอ่านเป็นประจำอยู่แล้วก็ได้

ที่จริงผมไม่ได้อยากจะแนะนำให้อ่านหนังสือพิมพ์เฉย ๆ หลอกครับ แต่
แนะนำวิธีอ่านที่จะทำให้เป็นนักธุรกิจที่อ่าน “เบื้องหลัง” ของตัวเลขออก

ให้อ่านหนังสือพิมพ์ธุรกิจโดยอย่าด่วนอ่านเนื้อหาเสียก่อน

หมายความว่าอย่างไรกันแน่ ผมจะอธิบายเดี๋ยวนี้แหละครับ

คือวิธีอ่านหนังสือพิมพ์ของคนส่วนใหญ่ น่าจะเป็นอย่างนี้

- อ่านหัวข้อ

- ➡ อ่านเนื้อหาได้หัวข้อ

- ➡ ข้อมูลประกอบอย่างแผนภูมิหรือตารางก็อ่านไว้ก่อน

การอ่านแบบนี้แม้จะทำให้เข้าใจเนื้อหาของมัน แต่ไม่ได้เป็นการฝึกอ่าน “เบื้องหลัง” ของตัวเลขเลย เพราะไปอ่านเนื้อหาที่เป็นข้อเท็จจริงหรือข้อพิจารณาเสียก่อนแล้วนั่นเอง

ขอให้ลองเปลี่ยนวิธีอ่านดูนะครับ

- อ่านหัวข้อ

- ➡ อ่านข้อมูลประกอบอย่างแผนภูมิหรือตาราง

- ➡ คิดเสียหน่อยว่าตัวเลขนี้บอกอะไรได้บ้าง

- ➡ สุดท้ายค่อยอ่านเนื้อหาในหัวข้อนั้น

ก่อนอื่นดูหัวข้อเพื่อจับคร่าวๆ ว่าเนื้อหาเกี่ยวกับอะไร จากนั้นให้อ่านข้อมูลประกอบที่มีตัวเลขอย่างแผนภูมิหรือตาราง แล้วลองคิดดูสักนิดว่า “ตัวเลขนี้บอกอะไร” พิจารณาด้วยตัวเองแล้วจึงค่อยอ่านเนื้อหาเป็นลำดับสุดท้ายเพื่อ “เทียบคำตอบ” ดู

มาลองทำดูดีกว่าครับ

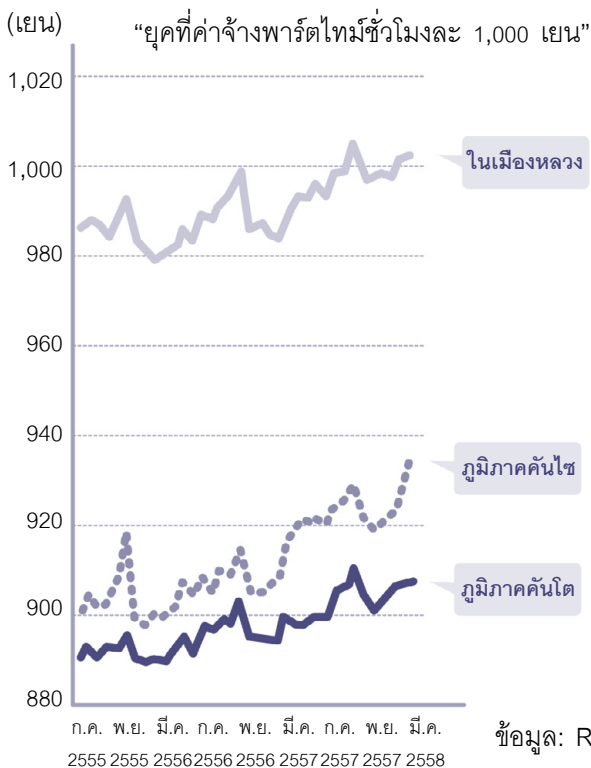
คำถาม

แผนภูมิเส้นต่อไปนี้เป็นแผนภูมิที่ใช้ประกอบเนื้อหาของหนังสือพิมพ์ธุรกิจ ลงวันพฤหัสบดีที่ 30 กรกฎาคม พ.ศ. 2558

หัวข้อเรื่องว่า “ยุคที่ค่าจ้างพาร์ทไทม์ชั่วโมงละ 1,000 เยน”

ขอให้คุณดูเฉพาะหัวข้อและแผนภูมิตำนั้น แล้วลองคิดว่า ปัจจุบันโลกเราเป็นอย่างไร ซึ่งก็คือให้อ่าน “เบื้องหลัง” ของตัวเลข 1,000 เยนนี้นั่นเอง

การอ่าน “เบื้องหลัง” ของตัวเลข 1,000 เยน



สิ่งที่เราอ่านได้เลยก็คือค่าจ้างพาร์ทไทม์มีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งไม่ใช่เพียงแคในเมืองหลวงเพียงแห่งเดียว แต่เป็นทั่วประเทศ

คนที่ดูแผนภูมิละเอียดขึ้นจะเห็นว่าค่าจ้างพาร์ทไทม์มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นในช่วงเดือนพฤศจิกายน และลดลงหลังปีใหม่ ซึ่งก็คาดกันได้ว่าช่วงคริสต์มาสหรือส่งท้ายปีเก่าจะมีความต้องการคนทำงานพาร์ทไทม์มากขึ้นนั่นเอง

นี่เป็นการตรวจสอบ “แนวโน้ม” และ “สิ่งผิดปกติ” ซึ่งเป็นพื้นฐานคร่าวๆ ลองมาหา “เบื้องหลัง” ของตัวเลขนี้ดู ถ้าเป็นผมจะคิดแบบนี้ครับ

เหตุผลสำคัญที่สุดที่ค่าจ้างเพิ่มขึ้นน่าจะมาจากการที่ประชากรหนุ่มสาวลดลง เห็นสภาพการณ์ได้ชัดเจนว่าภาคธุรกิจกำลังประสบปัญหาในการจ้างงาน

สมัยผมเป็นนักเรียนก็ 20 ปีมาแล้ว จำได้ว่าโดยทั่วไปค่าจ้างพาร์ทไทม์ในตอนนั้นอยู่ที่ประมาณ 800 เยน

พอคิดอย่างนี้แล้วก็คิดว่าเป็นไปได้สูงที่ 5 ปีข้างหน้าค่าจ้างพาร์ทไทม์โดยทั่วไปจะอยู่ที่ 1,100 ถึง 1,200 เยน

อีก 5 ปีข้างหน้าก็คือปี พ.ศ. 2563 ซึ่งเป็นปีที่มีโตเกียวโอลิมปิกก็น่าเป็นห่วงว่าธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม รวมทั้งธุรกิจด้านการบริการจะสามารถหาคนและประกอบการได้อย่างราบรื่นหรือไม่

สรุปแล้วข่าวก่อนที่ค่าจ้างพาร์ทไทม์จะขึ้นไปถึง 1,000 เยนจึงไม่ใช่ข่าวที่ “เป็นเรื่องน่ายินดียิ่งสำหรับคนหนุ่มสาว” แต่เรียกได้ว่าเป็นข่าวว่า “ญี่ปุ่นจะโปรอดหรือไม่...” มากกว่า

เป็นอย่างไรบ้างครับ

พอผมลองคาดเดาเองประมาณนี้แล้ว ก็ลองอ่านเนื้อหาดู ใช้เวลาประมาณ

3 นาที

และในความเป็นจริง ชาวในวันพฤหัสบดีที่ 30 กรกฎาคมนี้ก็มีเนื้อหาคล้ายกับที่ผมว่าไปแล้ว

(อ้างอิง) จากหนังสือพิมพ์ธุรกิจ ลงวันที่ 30 กรกฎาคม พ.ศ.2558



อัตราค่าแรงต่อชั่วโมงสำหรับงานพาร์ทไทม์ในเมืองหลวง อยู่ที่ 1,000 เยน และโดยเฉลี่ยทั่วประเทศอยู่ที่ 993 เยน โดย ค่าแรงต่อชั่วโมงสำหรับพนักงานชั่วคราวก็เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน ทั้งนี้ธุรกิจต่างๆอยู่ในช่วงขาขึ้น แต่อัตราประชากรวัยหนุ่มสาว ลดลงสวนทางกัน ภาวะขาดแคลนแรงงานจึงทำให้มีการขยับขยาย เพิ่มค่าแรงต่อชั่วโมงมากขึ้น

ได้เวลาสรุปกันแล้วครับ

คุณเองก็ลองอ่านหนังสือพิมพ์ธุรกิจโดยเริ่มจากตารางหรือแผนภูมิแบบนี้ดูนะครับ

แต่ถ้าทำอยู่แค่วันเดียวก็ไม่มีความหมายอะไร การที่ความสามารถในการอ่าน “เบื้องหลัง” ของตัวเลขจะสูงขึ้นแบบก้าวกระโดดได้ คุณจำเป็นต้องหัดไว้ให้เป็นกิจวัตร

จะให้ เป็นกิจวัตรได้ ถ้าไม่ทำให้ต่อเนื่องก็ไม่มี ความหมายอีก เพราะฉะนั้นคุณไม่จำเป็นต้องอ่านหนังสือพิมพ์ธุรกิจอย่างละเอียดลออหรอกครับ (ผมเองก็ทำไม่ได้เหมือนกัน)

เคล็ดลับอยู่ที่เริ่มต้นด้วยความคิดว่ามันเป็นเกม แล้วเลือกหัวข้อหรือประเภทข่าวที่คุณสนใจ

แรกๆ ความคิดของคุณจะไม่ตรงกับเนื้อหาในหนังสือพิมพ์ ซึ่งก็อาจจะรู้สึกหงุดหงิดอยู่บ้าง แต่นี่ไม่ได้เป็นข้อสอบ ไม่มีใครมาประเมินผลด้วย

ต่อให้ อ่านได้ไม่ถูกต้องก็ไม่ใช่ไร เพราะรับรองว่าพอคุณคาดการณ์เนื้อหาได้ใกล้เคียงกับในข่าวแล้วจะยิ่งดีใจเป็นพิเศษ

ที่สุดแล้วการจะก้าวข้ามสิ่งที่เราไม่ถนัดได้นั้นจำเป็นต้องอาศัยเทคนิคคลับและเวลาอยู่บ้าง

ก่อนอื่นพຼຽงนี้เข้า คุณลองทำทายมันดูพร้อมกาแพในมืออีกข้างดีไหมครับ

อย่างที่คุณเดิน สะโต บอกไว้เลยว่า กิจวัตรเปลี่ยนคน และเปลี่ยนชีวิตไปในที่สุด



เทคนิคลับให้เก่งเลขอยู่ตรงนี้!



อย่าอ่านเนื้อหาว่างในหนังสือพิมพ์ธุรกิจ
เป็นอย่างแรก ให้อ่านจากแผนภูมิหรือตารางก่อน!