

精准努力

作者：野口真人

精准努力

[日]野口真人 著；谷文诗 译

版权信息

书名：精准努力

作者：[日]野口真人

译者：谷文诗

书号：ISBN 978-7-5142-1870-1

版权：后浪出版咨询（北京）有限责任公司

目录

序章

第1章 企业可以为你增加多少价值

与其“鞠躬尽瘁”，不如做到“不可或缺”

企业赞赏的是“创收能力高”的员工

用同一个“公式”算出企业和人的价值

“ $PV=CF\div R$ ”有何深意？

用金融视角透视未来的方向

有金融视角的人才为什么抢手？

为什么先人员，再商品，后资金？

企业最重要的资产是人才

“有钱”不代表“会赚钱”

为收取 100 日元的存款，而广发 1000 日元的存折

“现金”是最公正透明的评价标准

“职务”无法创造现金流

打工仔也要像老板一样思考

老板为什么会亲自打扫玄关？

升职公式只是个传说

不必每每为升职操心

“迟钝”未必是件坏事

在日常工作中发现意义

做一份自己的“资产负债表”

投资房地产，不如投资自己

“自己”是份资产，要特别对待

如何才能使“未来的现金流量”最大化

工作后，“学习”才别有乐趣

第2章 如何成为“会挣钱的人”——将未来的现金流量最大化

工资越高，人的价值就越高？

公司是个“玩具箱”

玩得不够漂亮就会自降身价

[销售给人带来快乐](#)

[不做销售，怎样修炼“卖方”思维？](#)

[财务和行政也有“顾客”？](#)

[削减经费不见得永远都对](#)

[为公司带来活力](#)

[操纵巨额资金的人不一定就优秀](#)

[过分局限于本职，现金流的增长会受限](#)

[认清公司的价值链](#)

[“过去”的业绩根本不值一文](#)

[“过去”的业绩可以预测未来](#)

[跳槽也要做好“思想准备”](#)

[怎样“提要求”能提升上司对自己的评价？](#)

[年轻时应该掌握的“三种基本能力”](#)

[受用终身的 presentation 技巧](#)

[下属的工作表现也会成为我们的价值](#)

[聚会“续摊”去不去？](#)

[会拒绝，不见得要直说“我不想做”](#)

[世间万事均为“利益交换”](#)

[与其争当世界冠军，不如以地区第一名为目标](#)

[市场预测能力差的人，才会选择最热门的公司](#)

[选择新公司，首先要看“PBR”](#)

[在“品牌力”过高的公司上班，实力有时很难发挥](#)

[从“座椅”看出等级制度](#)

[重视自我成长，选择“业界第二”](#)

[要抬轿，而不是坐轿](#)

[第3章 如何提升你的“信用”——降低折现率](#)

[获得他人信赖，就是提升自己的价值](#)

[折现率是一把表示不确定性的标尺](#)

[为何有的公司利润低而股价高？](#)

你的工作，“风险”和“目标收益”是多少？

业绩可以降低折现率

积极迎接挑战也能降低折现率

今天的 100 万，要比十年后的 200 万更有价值

“什么时候赚”比“赚多少”更重要

别用“领时薪”的心态工作！

把目光放长远，就能赢得信赖

得到信任与好评的都是“诚实的人”

越是不顺心，就越要控制情绪

一心求稳，意味着丧失机遇

有时，冒险是必要的

别怕人生折线图的剧烈震荡

终章

出版后记

序 章

“我值多少钱？”

如果有人对你问出这个问题，你的内心会是何种感受？

也许你会心头一颤，开始思考自己究竟价值几何。

也许你会满不在乎，根本不去考虑这一问题。

也许你会愤愤不平，认为人的价值根本不可以用金钱去衡量。

然而在当前这个时代，一个人既然从事着某项工作，**就必须清楚自己究竟值多少钱。也就是说，在这个时代，我们不但要精确地了解自己的价值，还必须不断提升自己的价值。**

至于为何需要了解自己的价值、如何提高自己的价值，相信在阅读本书之后，你会寻找到答案。

下面，请继续思考另一个问题。

今后，你准备在一家什么样的公司走上一条什么样的职业道路呢？

也许你会回答：“我会为现在供职的企业奉献终生。”

然而这仅仅是你个人的打算，公司方面未必会和你的想法相同。如果公司经营不善，必须裁减员工，那时候还会继续雇用你吗？你能体现出值得被继续雇用的价值吗？

也许你会回答：“我迟早会跳槽或者自己创业。”

有些人想当然地认为，既然自己在目前的公司中做出了成绩，那么在新的职场中应该也会受到好评。可你又是否能够断言，即使没有前公司的品牌与支持，你也可以和之前一样在新职场大显身手？

有些正处于求职阶段的毕业生认为，当前的就业环境属于卖方市场，无论面对什么企业，自己都可以轻松应聘成功。然而，企业的招聘标准并没有下调，与从前相比反而提高了。如果求职者抱着处于卖方市场的优越感不认真准备，那么，即使成功进入企业，也无法长期停留，一旦被公司认定为没有雇用的价值，就会失去这份工作。

无论你有何种职业规划，都需要牢记一点：现代企业只需要金融价值高的员工，没有例外。

当前社会就是如此，金融价值高的人在任何企业都会受到重用，而金融价值低的人则会被毫不留情地舍弃。这并不是危言耸听，而是活生生的现实，这种倾向近年来越发显著。

总结起来就是一句话：**今后要想在这个社会上存活下去，就必须具备金融视角，用金融知识武装自己，提升自己的能力，成为具有高金融价值的人才。**

可惜很多人还没有认识到这一现实。

我在经营公司的同时，还担任日本格洛比斯（GLOBIS）MBA 商学院讲师。我的学生们都是有着自己事业的社会人士，他们虽然能够意识到自己需要到商学院进修，却并不理解“高金融价值”究竟指的是什么。

掌握许多专业知识，或是取得 MBA 学位，这些都只是提高“金融价值”的手段而已。我们在对自己进行投资时，如果缺乏金融视角，投资的效率必定极差。

说到这里，大家的心中一定产生了这样的疑问——为什么在当前社会生活，必须具备金融视角？

在解答这一问题之前，我们首先需要弄清楚什么是金融。

金融来源于英语“finance”一词，finance 可以直译为“金融”“财政”“借款”“投资”“财务”等，用法多种多样。借贷属于金融，投资属于金融，有些企业的财务部门也叫作“finance team”。因此，很多人在听到“从金融视角出发提升自身价值”这句话时，并不能立刻反应出自己应该如何去做。

因此，本书对“金融”一词做出如下定义：**金融是评估事物价值的一种方法**，而狭义上讲，金融是评估企业价值的一种方法（corporate finance，公司金融）。

对于现代企业经营者而言，提升公司的价值即提高股价，是他们所面临的最重要的课题。想要提升公司股价，就必须了解决定股票价格的因素。而股票定价时用到的技术诀窍，以及计算企业价值时用到的逻辑推理，就是金融。

大约在十年前，我创办了一家咨询公司，主营企业并购项目中的企业价值评估业务，迄今为止，接手的企业价值评估案超过 2000 件。

经手过这么多的评估案后，我认识到一点，那就是与同行业的竞争对手相比，那些市价高的企业内聚集着更多的人才。之所以会这样，是因为决定一家企业价值高低的，不仅是其物质资产，还包括在其中工作的人才资产。

实际上，金融学这一套评估逻辑，不只适用于企业评估，还可以用于人才评估。也就是说，运用金融思维，不仅可以求出合理的企业市价，还可以明确人才的价值，公平地计算出一个人值多少钱。

数字不会说谎。虽然企业内的职务以及权力平衡，只能通过相对评价的方法来确定，但通过金融理论推算出的你个人的“价值”，却是一个绝对的数字。

在对人进行评估时，金融视角是最公正、最透明的标准。

因此，**如果我们知道知道自己值多少钱，了解如何计算自己的价值，就能制定出具体的方案来提高自身的绝对价值。**

终身归属于一家企业的时代早已终结，对于现代人来说，以供职于多家企业为前提制定自己的职业规划，是再正常不过的事情。即使一个人打算在一家企业内奋斗终生，有时也会出于某些因素被迫跳槽，比如企业因社会局势变化而业绩低迷。

在这样的社会环境下，如果你还是和从前一样，只掌握仅适用于当前企业的技能，那么当你离职时会怎样呢？你既找不到条件好的工作，也无法在新的公司获得好评。无论我们是否愿意，都必须承认，未来员工不仅需要提高个人在企业内的相对价值，还需要提升自身的绝对价值。而金融则是最值得信赖的评分标尺。

金融是一种具有普遍性的评分标准，不受地点与时代的制约。

本书秉持这一准则，利用一个简单的数学公式，具体介绍了提高自身绝对价值的方法，令你无论供职何处，都能够收获好评。

看到“金融”一词，也许会有人认为本书晦涩难懂。实则不然。我在书中介绍的方法并不复杂，非常通俗易懂了、简单易学。

此外，本书还是一本介绍金融理论本质的学科入门书。我尽量不使用专业术语，方便没有金融基础的读者理解。阅读本书之后，大家应该会对“金融是什么”“应该如何提高企业、人才的市值”等问题有所了解。

不是只有企业经营者和投资家才需要掌握金融知识，对于中产阶级来说，掌握基础的金融知识也是必备的技能。

阅读本书，你会在了解如何提高自身绝对价值的同时，掌握基本的金融素养。我不敢妄称本书能为读者带来巨大的收益，只要它能在你的人生中起到小小的推动作用，我就心满意足了。

野口真人

第 1 章

企业可以为你增加多少价值

与其“鞠躬尽瘁”，不如做到“不可或缺”

只要是公司的命令，无论有多不符合常识、效率有多低下，都无条件服从；只要上司说一件东西是白的，哪怕它其实是黑的，也要附和着把它说成是白的——这种员工被称为“社畜”，也就是公司圈养的牲畜。“社畜型”员工大受赞扬的时代早已过去。

为了公司而牺牲自我、努力工作，乍看上去像是一种美德，我们往往认为公司也会赞扬这种做法，然而现实却并非如此。

那些不会违背命令、听到什么都连连点头称是的员工，对于企业来说的确使用起来非常方便。从这个意义上看，他们在公司内部多少能够获得一些好评，如果运气比较好，还可能混个课长（部门主管）当当。

然而，这种“好评”归根结底只是在这家公司内部才有效，根基不牢，一有变故就散了。如果公司业绩下滑，必须在“盲目顺从的员工”与“能为公司带来利益的人才”两者间择一裁员，毫无疑问，前者一定会出现在辞退名单中。

而这些“盲目顺从的员工”开始寻找新工作时，就会惊讶地发现，自己之前一直在做的事情只适用于那一家公司。

我们为之奋斗的目标，并不是成为一个为公司尽忠尽职的员工，而是要成为可以为公司带来利益、对公司不可或缺的人才。要做到这一点，就必须带着问题意识去完成工作，而不是受限于那些只在公司内部适用的“常识”。

企业赞赏的是“创收能力高”的员工

企业所需人才的类型随着时代的发展而不断变化。

例如，日本从“二战”结束到经济高速增长的这一时期，是只要售出商品就可以赚钱的时代。对于当时的经营者而言，如何提高销售额就是最重要的课题。因此，能够拼命卖出商品的员工是企业最重视的人才。

然而，随着时代的变化，市场逐渐成熟，竞争日趋激烈，单纯依靠原有业务来营利也变得越发困难，于是股东们开始向企业的经营者抱怨。经营者们的应对措施是：趁着经济泡沫期拼命借款增加资产，以期获取资本利得。

但这样做，企业的盈利只能是昙花一现：众所周知，经济泡沫不久就破裂了，众多企业因此遭受巨大损失。之后很长一段时间，日本都陷于以“如何裁减员工”为重要经营指标的经济低迷时代。

如今，经济低迷已告一段落，日本企业终于开始重返正轨，即开始追求现金流，努力提高“企业价值（股票总市值）”。

提高企业价值是当代经营者最重要的任务。没有一个努力经营公司的经营者会否认这一点。至少对上市公司而言，如果经营者不去努力提升企业价值，就会遭到股东的控诉。

这样一想，我们自然就可以在脑海中描绘出受企业欢迎和需要的人才形象——能够增加企业价值，即有能力创造现金流。只要能满足这一条件，即使这位员工有些奇怪、有些叛逆，公司也绝对不会轻易放手。

2014 年获得诺贝尔物理学奖的中村修二就是一个极好的例子。从电视节目采访中可以看出，中村修二是一个非常怪的人，据说他在日亚化学工业工作时，只要投入到研究中，就不接电话、不参加会议，违反公司指示简直就是家常便饭。在获奖后，他还发表了颇具挑衅性的言论，称“愤怒（anger）是研究的原动力”。他无论如何也称不上是好用的员工，认为他难以相处的上司应该也不在少数。

可即便如此，公司也没有放开他，因为他们认识到他是一个可以创造经济利益的人才。

事实上，中村修二发明的蓝色发光二极管为企业带来了巨大的收益。而他本人从日亚化学工业辞职后，也收到了众多的邀约，至今仍然作为研究人员活跃于世界舞台。

我们努力的目标，就是要成为中村修二那样可以创造出现金流的人才。这样的人才不仅受企业欢迎，还能跨越国界赢得全球性的赞誉，被世界人民所需要。

用同一个“公式”算出企业和人的价值

我现在的主要工作就是评估“企业价值”。从本土银行辞职后，我又供职于外资银行和证券公司，2004 年成立了自己的咨询公司。在这十年间，我经手的企业价值评估案达 2000 件以上。

所谓企业价值评估，顾名思义，就是评估一家企业现在的价值是多少。一般来说，股票总市值（每股股票价格×发行总股数）就是公司的现值，但市场并不一定总是正确的。当一家企业收购另一家企业时，必须重新考虑所收购企业的合理价值是多少，如果收购价格过高，就会损害本企业股东的利益。

$$\text{现值 (PV)} = \text{未来现金流量的平均值 (CF)} \div \text{折现率 (R)}$$

那么企业的合理价值又该如何计算呢？首先需要算出这家公司未来可能创造出的现金流量，然后再计算现值。也就是说，决定现值大小的，并不是企业现有的资产数量，而是它将来能够创造的现金流量。

要求出企业或业务的“现值”（Present Value, PV），必须经过一番复杂的逻辑推理，但究其根源，其实就是一个公式。

$$\text{现值 (PV)} = \text{未来现金流量的平均值 (CF)} \div \text{折现率 (R)}$$

现金流量是指现金流入（营业额）减去现金流出（费用支出）后，剩下的现金数额。简单来说，我们可以将现金流量看作利润（严格来讲，现金流量与利润是两个不同的概念，这里为了便于理解，将现金流量近似于利润处理）。

另外，我们将折现率看作该企业之前定好的固定利率。它与生活中常见的银行存款利率完全不一样。详细情况会在本书第 3 章中进行说明。

无论是家庭经营的小企业，还是像丰田那样的世界级大公司，只要使用这一公式，我们就可以对其现值进行评估。这一公式不仅可以计算企业的价值，还可以计算某笔特定的生意的价值、金融资产的价值，甚至是“人的价值”。

你的现值，就是你将来可以创造出的现金流量除以你的折现率后得到的数值。提高自己的价值，实际上就是提高自己的现值（PV）。

“PV=CF÷R”有何深意？

为了便于读者理解公式的含义，我将通过以下具体事例进行说明。

例如，你打算买一套新建成的公寓，总价 5000 万日元。公寓的定价，是由地价、建筑费等建造公寓所必需的花费，加上房地产商的利润所得到的。

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)

文档名称：《精准努力》野口真人 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/1096.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

