

# พีซีที คำศัพท์... ไวยากรณ์ มุ่งเน้นสู่การสอบ N3

อนิล พยุบเกียรติคุณ  
ฝ่ายพัฒนาธุรกิจการศึกษาและสัมพันธ์

**น**ับตั้งแต่ต้นเดือน พ.ย. นี้ไปก็จะเหลือเวลาอีก 1 เดือนก่อนจะถึงการสอบวัดระดับภาษาญี่ปุ่นครั้งที่ 2 ของปี 2554 แล้วนะคะ คุณผู้อ่านที่สมัครสอบในครั้งนี้ (เหมือนคนเขียน) เตรียมตัวพร้อมกันแล้วหรือยังเอ่ย ถ้ายังไม่พร้อม (เหมือนคนเขียนอีกนั่นแหละ (TWT. )) ก็ต้องเข้มงวดกับการอ่านหนังสือให้มากขึ้นกันแล้วละ แต่สำหรับคนสอบระดับ N3 ในปีนี้อาจจะเบาใจไปได้ เพราะคอลัมน์ Book is life ในฉบับนี้เรามีหนังสือที่จะช่วยติวสอบระดับ N3 ในโค้งสุดท้ายแบบนี้นี่มาแนะนำกัน

จาก TPA News ฉบับเดือน ส.ค.54 ที่ได้แนะนำหนังสือ “เตรียมสอบวัดระดับ N3 คันจิ” ไปแล้วมาในฉบับนี้ก็ขอแนะนำหนังสือในชุดนี้อีก 2 เล่มที่เหลือก็แล้วกันนะคะ นั่นคือ “เตรียมสอบวัดระดับ N3 ไวยากรณ์” และ “เตรียมสอบวัดระดับ N3 คำศัพท์” นั่นเอง ซึ่งที่จริงแล้วลักษณะโครงสร้างของหนังสือทั้งสามเล่มนี้จะเหมือนกัน คือ มีการวางโครงสร้างหนังสือออกเป็น 6 สัปดาห์ โดยในสัปดาห์หนึ่งแบ่งเป็น 7 วัน นั่นคือ ผู้เรียนสามารถอ่านไปได้เรื่อยๆ ทุกวันวันละบท ซึ่ง 1 บทจะมี 2 หน้า คือ หน้าหนึ่งมีภาพแสดงสถานการณ์ที่มีการใช้ไวยากรณ์ หรือ คำศัพท์ เพื่อให้ผู้เรียนทดสอบตัวเองก่อนว่าอ่านแล้วเข้าใจ

เนื้อหาหรือไม่ จากนั้นถัดลงมาข้างล่างจะเป็นส่วนการอธิบายไวยากรณ์ หรือคำศัพท์ ยกตัวอย่างเช่น ในเล่มของไวยากรณ์ นอกจากจะเข้าใจความหมายของไวยากรณ์ที่เป็นหัวเรื่องแล้วยังได้รู้รูปประโยคที่มีรูปคำและคำเชื่อมความที่คล้ายคลึงด้วย เช่น หัวเรื่องคือ 女らしい (ดูเป็นผู้หญิง) นอกจากจะอธิบายไวยากรณ์ ~らしい (...เหมือน) แล้ว ก็จะได้ทราบไวยากรณ์ที่ใกล้เคียงกันด้วย ได้แก่ ~みたい และ ~っぽい หรือจากเล่มคำศัพท์ อย่างเช่น เรื่องการซักผ้า นอกจากจะแปลคำศัพท์ที่อยู่ในรูปภาพสถานการณ์แล้ว ก็จะมีการให้จำศัพท์ หรือวลีเพิ่มเติมที่เกี่ยวข้องกับการซักผ้าด้วย เช่น 洗剤を入れる (ใส่ผงซักฟอก) 汚布 (คราบสกปรก) เป็นต้น

เอาละค่ะ...เหลือเวลาอีก 1 เดือนนะคะก่อนจะเข้าสู่สนามสอบจริง ก็ขอให้ทุกคนพยายามกันอย่างเต็มที่นะคะ อย่าเพิ่งท้อถอย หากเราบริหารเวลาได้อย่างมีประสิทธิภาพก็สามารถอ่านหนังสือได้เยอะขึ้นแน่นอนค่ะ สุดท้ายนี้ขอทิ้งท้ายเอาไว้ว่า...

がんばらなくちゃ!  
(กัมบาระนาคุจะ! - พยายามเข้านะ!)



## หนังสือชุด “เตรียมสอบวัดระดับ N3” จาก สำนักพิมพ์ภาษาและวัฒนธรรม



### เตรียมสอบวัดระดับ N3 ไวยากรณ์

ผู้เขียน อิตโตะ ซาซากิ และ โนริโกะ มัทสึโมโตะ  
ผู้แปล ทศนีย์ เมธาพิสิฐ  
ISBN 978-616-7121-27-7  
ราคา 200 บาท



### เตรียมสอบวัดระดับ N3 คำศัพท์

ผู้เขียน อิตโตะ ซาซากิ และ โนริโกะ มัทสึโมโตะ  
ผู้แปล สุนิย์รัตน์ เนียรเจริญสุข  
ISBN 978-616-7121-28-4  
ราคา 200 บาท



### เตรียมสอบวัดระดับ N3 คันจิ

ผู้เขียน อิตโตะ ซาซากิ และ โนริโกะ มัทสึโมโตะ  
ผู้แปล ภทรรีร์ พิพัฒน์กุล  
ISBN 978-616-7121-26-0  
ราคา 200 บาท



# PICTO

## กระรอยโมเดลธุรกิจ ต่อยอดกำไรไม่รุ่งบ

เขียนโดย: Satoru Itabashi  
แปลโดย: ประวิทย์ เพ็ชรเจริญ  
ราคา: 225/280 หน้า  
สำนักพิมพ์: อ.ส.ท.

**หนังสือ**เล่มนี้นำเสนอวิธีการมอง “โมเดลธุรกิจ” หรือ “กลไกในการทำเงินที่สร้างรายได้ หรือทำกำไรให้ธุรกิจ หรือกิจการ” ด้วยแผนภาพ PICTO ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ผู้เขียนคิดค้นขึ้น เพื่อใช้วิเคราะห์ ทำความเข้าใจและนำเสนอโมเดลธุรกิจได้อย่างรวดเร็วไม่ยุ่งยาก เพราะแผนภาพ PICTO ใช้สัญลักษณ์สากลในการสื่อความหมายของการแลกเปลี่ยนซื้อขายทางธุรกิจ เช่น รูปคนคือ ผู้ซื้อ สีเหลี่ยมผืนผ้าคือผู้ขาย วงกลมคือสินค้าหรือบริการ เป็นต้น การใช้สัญลักษณ์หรือ “ภาพ” ดังกล่าวทำให้วาดโมเดลธุรกิจออกมาได้ง่าย จำง่าย และอธิบายให้ผู้อื่นเข้าใจได้ง่ายด้วย รวมทั้งยังสามารถนำแผนภาพ PICTO ไปใช้เป็นตัวช่วยในการคิดหาไอเดียใหม่ๆ หรือต่อยอดไอเดียทางธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรมเพื่อเพิ่มรายได้ของกิจการให้มากขึ้นได้

เนื้อหาแบ่งออกเป็น 2 ตอนใหญ่ๆ ตอนที่ 1 กล่าวถึง...

- **กลไกในการทำกำไร** หรือที่มาของรายได้ของธุรกิจ หนังสือประเภทต่างๆ ธุรกิจเสื้อผ้าแบรนด์ดังอันดับ 1 ในญี่ปุ่นอย่าง UNIQLO (ยูนิโคล่) และธุรกิจเกมฮิตอย่าง Dragon Quest (ดราคว็อน เควสต์)

- **ความหมาย วิธีวาด กฎพื้นฐานที่ต้องคำนึงถึง** และประโยชน์ของแผนภาพ PICTO

- **โมเดลธุรกิจมาตรฐานทั้ง 8 แบบ** พร้อมทั้งวิเคราะห์และถอดรหัสกลไกในการทำเงินจากตัวอย่างธุรกิจจริง เช่น iPod ของ Apple ร้าน 100 เยน ฯลฯ

ตอนที่ 2 สอนวิธีคิดหาไอเดียทางธุรกิจเพื่อต่อยอดความคิดอย่างเป็นระบบด้วยวิธีแบบต่างๆ และหลักการคิดหาไอเดียทางธุรกิจในการนำไปปฏิบัติจริง

- **วิธีคิดเชิงโคอะแกรมหรือการปรับเปลี่ยน** หรือดัดแปลงโมเดลธุรกิจเดิมโดยอิงจากเช็คลิสต์ 5 ข้อ คือ การลองบวกโมเดลธุรกิจเพิ่ม การลองแยกโมเดลธุรกิจออกเป็นส่วนๆ การลองสลับทิศทาง

ไหลเวียนของสินค้าและเงิน การลองเปลี่ยนลูกค้าที่เป็นเป้าหมายการขายและการลองเปลี่ยนช่วงเวลาในการรับรายได้

- **วิธีคิดเชิงอุปมาหรือการเปรียบเทียบโมเดลธุรกิจอื่น** ที่มีจุดเหมือนกับโมเดลธุรกิจต้นและนำมาดัดแปลงและปรับใช้กับโมเดลธุรกิจเดิม เพื่อเพิ่มช่องทางหารายได้ หรือแก้ไขจุดบอดของธุรกิจ

- **หลักการคัดกรองไอเดียทางธุรกิจที่เหมาะสม** เช่น ไอเดียทางธุรกิจที่คิดได้อยู่ในขอบเขตที่เหมาะสมและสมควรนำไปปฏิบัติจริงหรือไม่ ตั้งเป้าหมายเป็นตัวเลขให้ชัดเจนและคำนึงถึงความเป็นไปได้ในทางปฏิบัติ

เหมาะสำหรับผู้บริหาร ผู้มีหน้าที่นำเสนอธุรกิจใหม่ ผู้ต้องการปรับปรุงผลประกอบการของธุรกิจเดิม ผู้วางแผนธุรกิจ-ผลิตภัณฑ์หรือรับผิดชอบงานขาย รวมทั้งบุคคลทั่วไปที่สนใจการทำธุรกิจ 

