ทุกสิ่งเป็นไปได้ในองค์กรแห่งโอกาส

ลิขสิทธิ์

หนังสือ 'ทุกสิ่งเป็นไปได้ในองค์กรแห่งโอกาส'
เป็นลิขสิทธิ์ของบริษัท เงินติดล้อ จำกัด
บริษัท เงินติดล้อ จำกัด สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย
และไม่อนุญาตให้บุคคลหรือนิติบุคคลใด
นำหนังสือ 'ทุกสิ่งเป็นไปได้ในองค์กรแห่งโอกาส'
(รวมทั้งข้อความและรูปภาพส่วนหนึ่งส่วนใด
ในหนังสือ) ไปเผยแพร่ ทำซ้ำ ดัดแปลง
โดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจาก
บริษัท เงินติดล้อ จำกัด

อ้างอิง

ชื่อหนังสือ : ทุกสิ่งเป็นไปได้ในองค์กรแห่งโอกาส
พิมพ์ครั้งที่ 1 : กุมภาพันธ์ 2563
จัดพิมพ์โดย : บริษัท เงินติดล้อ จำกัด
428 อาคารอารีย์ ฮิลล์ ชั้น 9-15
ถนนพหลโยธิน แขวง สามเสนใน
เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ : 02 792 1888

บอกก่อนอ่าน

โอกาส อาจไม่ใช่สิ่งจำเป็นต่อชีวิตเหมือนปัจจัย 4 แต่โอกาสคือ สิ่งที่อาจพลิกเปลี่ยนเส้นทางชีวิต หรืออนาคตของเราได้

เงินติดล้อก็เคยเป็นบริษัทที่ได้รับโอกาส จนสามารถเปลี่ยนแปลงจากบริษัทสินเชื่อทะเบียนรถท้องถิ่นที่เคยมีอดีตเป็นสีเทา และแทบไม่มีใครรู้จัก (นอกจากคนฐานรากที่มาใช้บริการ) กระทั่งกลายเป็นผู้นำในการสร้างมาตรฐานการให้บริการที่เป็นธรรม โปร่งใส สะดวกรวดเร็วให้กับ 'ลูกหนี้' ที่เคยถูกขูดรีด และไร้ทางเลือกจากธุรกิจ 'หนี้นอกระบบ'

แน่นอน ทั้งหมดนั้นเกิดจากเจตนาที่จะสร้างความเปลี่ยนแปลงที่ดี ให้ธุรกิจสินเชื่อเพื่อคนฐานรากเป็นเสมือนเพื่อนและที่พึ่งให้คนฐานรากได้มีชีวิตที่หมุนต่อได้ ในยามที่มีความจำเป็นต้องใช้เงิน แต่ลำพังเพียงแค่เจตนาก็อาจไม่สามารถเปลี่ยนอะไรได้

...ความเปลี่ยนแปลงที่นำพาชาวเงินติดล้อให้สามารถทำตามเจตนา สามารถสร้างสรรค์องค์กร สร้างสรรค์มาตรฐานในการให้บริการ สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่เหมาะสมและเติบโตได้อย่างรวดเร็ว ก็เพราะชาวเงินติดล้อได้รับโอกาสในการพัฒนาจากทั้งบริษัท AIG ธนาคารกรุงศรีอยุธยา และทุกบริษัทที่เข้ามาเป็นพันธมิตรกับเรา

ชาวเงินติดล้อยังสามารถทำตามเจตนาที่มีได้ ก็เพราะเรามีรากฐานของวัฒนธรรมที่แข็งแกร่ง ซึ่งชาวเงินติดล้อร่วมกันบัญญัติขึ้นมาเป็นค่านิยมองค์กร ที่เป็นเสมือนเข็มทิศนำพาองค์กรให้หมุนไปข้างหน้า เจตนา วัฒนธรรม และโอกาส จึงเป็นหัวใจสำคัญที่นำพาเงินติดล้อให้หมุนมาถึงวันนี้

และเราอยากส่งต่อโอกาสให้กับคนที่ถือหนังสือเล่มนี้ได้มีโอกาสสร้างความเปลี่ยนแปลงให้กับตัวเอง องค์กร แม้กระทั่งสังคม จากบทเรียน และประสบการณ์ที่ผ่านการลองผิดลองถูกมาแล้วของเรา...ชาวเงินติดล้อ

เราเชื่อว่า คุณจะได้พบโอกาสของคุณจากหนังสือเล่มนี้

สารบัญ

Chapter I

08 โอกาสจากอดีต ที่ไม่สวยงาม... จุดเริ่มต้น เปลี่ยนโลกของ 'ลูกหนี้'

10 โครงการในฝัน

12 ทำไมเงินต้องติดล้อ

16 ลูกค้าของเรา

18 เส้นทาง 'เงินติดล้อ'

22 ย้อนรอย ก่อนที่ 'ล้อ' จะเริ่มหมุน

27 โอกาสในการสร้างมาตรฐานใหม่ ให้กับวงการสินเชื่อทะเบียนรถ

30 หมุนผ่านยุค ปรับทัพ รับการเติบโต

33 ความล้มเหลว คือโอกาสของการเรียนรู้

36 ชีวิตหมุนต่อได้ สู่กำลังใจเพื่อคนก้าวพลาด

40 ครั้งแรกกับโฆษณาทีวี...โอกาสสำคัญที่ ทำให้เงินติดล้อเป็นที่รู้จักทั่วประเทศ

Chapter II

45 หาตัวตนค้นพบโอกาส

46 เปลี่ยนแปลงจากภายใน

50 รีแบรนด์ เพื่อแสดงออกถึงความ ชัดเจน ถึงเจตนารมณ์ในการทำธุรกิจ

51 กว่าจะเป็นโลโก้เงินติดล้อในวันนี้

54 การค้นพบตัวตนของชาวเงินติดล้อ... อะไรทำให้เราอยากตื่นมาทำงานทุกเช้า

55 WHY ?...คำตอบที่ต้องหาให้เจอ

58 แรงบันดาลใจจากหนังสือ สู่การสร้าง ค่านิยมองค์กรของเงินติดล้อ

60 ตามรอยเส้นทาง สร้างค่านิยม 'เงินติดล้อ'

64 ก่อนจะมาเป็น เงินติดล้อ 7 Core Values

74 พลิกมุมคิด

Chapter III

78 วิธีสร้าง โอกาส เพื่อสร้าง ความสุข และการเติบโต อย่าง ยั่งยืน

80 กลยุทธ์แปะค่านิยมลงไปในจิตสำนึก

84 ให้โอกาสพนักงาน ได้รู้ลึกและกว้าง จากการทำงานแบบ WORK STREAM

87 เดินคนเดียวไปได้ไกล แต่เดินหลายคนไปได้ไกลกว่า

88 เวทีสำหรับทีม BX (BRANCH EXPERIENCE)

90 เวทีสำหรับทีม CX (CUSTOMER EXPERIENCE)

92 เวทีสำหรับทีม EX (Execution)

94 เปิดโอกาสให้คนฐานรากได้รับความคุ้มครองจาก ผลิตภัณฑ์ประกันภัย

98 ผลงานจากการทำงานแบบ WORK STREAM

100 เวทีสำหรับเหล่า แก๊งค์สร้างวัฒนธรรม

106 ใช้เกมเป็นสื่อ สร้างสัมพันธ์

109 Digital Transformation จะสำเร็จได้ต้องเกิดจาก Culture Transformation

112 เวทีสำหรับคนมีหัวใจอาสา

119 ปลุก TALENT (ความสามารถพิเศษ) ของพนักงาน จากการให้โอกาส

123 เวที นักเปิดกล่องความคิด (OPEN BOX)

133 ถึงเวลาตัด...เพื่อความชัดเจน

140 การตลาด...เพื่อมอบโอกาส และมอบความเข้าใจ

142 วิธีปลูกวัฒนธรรมแห่งความสุข

145 จัดบ้าน (ที่ทำงาน) อย่างไรให้เต็มไปด้วยความสุข

152 ว้าววว (WOW!!)...แรกที่อารีย์ ฮิลล์

159 ว้าววว... กับ Q&A คำถามที่พบบ่อย

160 อาหารสมอง

170 ที่นี่ มีโอกาส

176 เสียงจากภายใน ชาวเงินติดล้อ

178 เสียงจากภายนอก คู่ค้า เงินติดล้อ

179 10 ปี ที่เงินติดล้อ

184 Delivering Opportunity วิสัยทัศน์ของเราคือ ‘ไม่อยากให้ลูกค้า กลับมาหาเราอีก’

186 หนี้หรือความสุข

192 บทสรุป

เงินติดล้อ

เรื่องราวของโอกาส

ปิยะศักดิ์ อุกฤษฎ์นุกูล - *กรรมการผู้จัดการใหญ่*

เมื่อพูดถึงคำว่า 'โอกาส' ผมอดไม่ได้ที่จะนึกถึงเรื่องราวของเงินติดล้อ เรื่องราวของตัวผม และเพื่อนพนักงานอีกหลายต่อหลายคน รวมถึงเรื่องราวของลูกค้าอีกนับไม่ถ้วนที่ไม่มีใครรู้ เรื่องราวที่เหมือนความฝัน และบางครั้งก็น่ากลัว แต่ทั้งหมดคือการเดินทางที่ยอดเยี่ยมสำหรับผมนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2550 เป็นต้นมา

ในวัย 26 ปี ผมได้รับโอกาสจาก AIG ให้มารับตำแหน่งผู้บริหารฝ่ายการตลาดของบริษัท มีหน้าที่ช่วยสร้างการเติบโตและผลกำไรให้กับองค์กร ในขณะเดียวกันก็ต้องทำให้บริษัทเป็นที่รู้จัก ซึ่งในตอนนั้น ผมไม่รู้เลยจริง ๆ ว่าบทบาทนี้ต้องรับผิดชอบอะไรบ้าง ไม่รู้แม้กระทั่งวิธีที่จะสื่อสาร แต่ผมก็ทุ่มเทเวลาเต็มที่ในการหาความรู้ ทั้งจากการอ่านหนังสือ เข้าฝึกอบรม ฝึกสังเกต รวมถึงขอคำแนะนำจากผู้รู้ แล้วก็ลองทำดู ผมคลุกคลีและเรียนรู้งานทุกอย่างกับทีมงาน ตั้งแต่การคิดคำบนแผ่นพับไปจนถึงร่างแบบป้ายหน้าสาขาด้วยตัวเอง ตอนนั้นเรายังไม่มีงบประมาณพอจะหาเอเจนซี่มาช่วย ในยุคนั้นพวกเรายังใช้คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะรุ่นเดียวกับสาขา และผมต้องใช้บัตรเครดิตส่วนตัวซื้อ iMac เครื่องแรกของบริษัท ขนกลับไปที่สำนักงานใหญ่ในจังหวัดปทุมธานี ตามคำแนะนำของกราฟิกดีไซเนอร์คนแรกของผม

ช่วงแรกที่เริ่มทำการตลาด ผมไม่รู้ด้วยซ้ำว่าเราต้องจ่ายค่าลิขสิทธิ์ตัวอักษร ความไม่รู้ของผมทำให้บริษัทต้องถูกปรับจากการใช้ฟอนต์ติดลิขสิทธิ์ แต่ไม่ว่าจะอย่างไร ในที่สุดแบรนด์ (ศรีสวัสดิ์) เงินติดล้อก็ได้เข้าไปอยู่ในใจของคนไทยเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

หลังจากนั้นในปี พ.ศ. 2556 ซึ่งตรงกับวันเกิดอายุครบ 32 ปี ผมก็ได้รับโอกาสที่ดีที่สุดในชีวิตอีกครั้ง นั่นคือโอกาสจากธนาคารกรุงศรีฯ ให้รับตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่แทนผู้บริหารคนก่อน ตอนนั้นพอร์ตสินเชื่อของเรามีมูลค่าต่ำกว่า 10,000 ล้านบาท เรากำลังเตรียมเปิดตัวโฆษณาโทรทัศน์เกี่ยวกับประกันภัยเป็นครั้งแรกเรามีสาขาน้อยกว่า 300 แห่ง มีพนักงานไม่ถึง 2,000 คน และมีฐานลูกค้าอยู่ประมาณ 140,000 ราย

นี่เป็นอีกครั้งที่ผมถูกโยนออกจาก Comfort Zone ของตัวเอง ผมรู้สึกว่าบทบาทนี้ใหญ่เกินไป การบริหารข้ามสายงานดูเป็นเรื่องที่ซับซ้อนและทั้งหมดเป็นภาระที่หนักอึ้งสำหรับผม แต่ผมก็ใช้วิธีการเดิม นั่นคือทำงานอย่างหนัก ลองผิดลองถูก และขอความช่วยเหลือจากบรรดาผู้บริหารและทีมงาน เพื่อผมจะได้ทำหน้าที่ดูแลเงินติดล้อให้ดีที่สุด ที่ผ่านมาดูเหมือนพวกเราจะมีประสบการณ์ความล้มเหลวมากกว่าความสำเร็จแต่ประสบการณ์แต่ละครั้งก็ช่วยตอกย้ำและทำให้เราเรียนรู้มากมาย

...แล้วเราก็ได้ค้นพบดาวเหนือในระหว่างทาง มันเป็นเหมือนเข็มทิศที่ช่วยนำทางเราไปสู่เป้าหมาย เพื่อให้เราได้สร้างโอกาสทางการเงินให้สังคมไทยมากขึ้น และเราก็ค้นพบค่านิยมขององค์กรของเรา ซึ่งเป็นหลักการที่แม้จะจับต้องไม่ได้ หากแต่เมื่อนำมาประกอบรวมกันอย่างเข้าใจหลักการนั้นก็กลับชัดเจนและแข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น

ขณะที่ทำหนังสือเล่มนี้ พอร์ตสินเชื่อของเราเติบโตกว่า 46,000 ล้านบาท เบี้ยประกันภัยใกล้จะแตะ 3,000 ล้านบาท เรามีสาขาทั่วประเทศกว่า 1,000 แห่ง มีพนักงานกว่า 5,000 คน และฐานลูกค้ากว่า 600,000 ราย

เรามาไกลมากจากจุดเริ่มต้น แต่ผมก็ไม่แน่ใจว่าเราจะสามารถพูดได้ (หรือควรจะพูด) ว่าเราประสบความสำเร็จแล้ว เพราะหนทางข้างหน้ายังอีกยาวไกล และสิ่งที่พาเรามาถึงวันนี้ก็ไม่ได้การันตีความสำเร็จในอนาคต พวกเรายังคงต้องทำงานอย่างรอบคอบ ขยัน อดทน มั่นคง และพร้อมปรับตัวอยู่เสมอ

ท้ายที่สุด ผมพบว่า 'โอกาส' อาจนำเราไปสู่ความสำเร็จหรือความล้มเหลวได้เท่า ๆ กัน 'โอกาส' ไม่ใช่คำมั่นสัญญา และไม่อาจรับประกันผลที่จะตามมา ความจริงที่ต้องยอมรับคือเราไม่สามารถมอบผลลัพธ์ที่ ลูกค้าและพนักงานต้องการได้เสมอไป แต่สิ่งที่เรามอบให้คือโอกาสในการเรียนรู้ ทดลอง และโอกาสที่จะประสบความสำเร็จโดยใช้ศักยภาพที่แท้จริงของตัวเอง

หนังสือเล่มนี้รวบรวมเรื่องราวของเงินติดล้อจากมุมมองภายใน เราบันทึกมันไว้เพื่อเตือนใจให้ระลึกถึงความไม่สมบูรณ์แบบของตัวเราเอง และเพื่อทำให้ชาวเงินติดล้อรุ่นต่อ ๆ ไป ตลอดจนพันธมิตรของเรา ได้ตระหนักถึงสิ่งดี ๆ มากมายที่เราสามารถสร้างให้เกิดขึ้นได้ในสังคม ในบริษัท กับพนักงาน และกับลูกค้า

หากเราทุกคนช่วยกันส่งต่อโอกาสให้กับคนที่ยังขาดแคลน

โอกาสจากอดีต ที่ไม่สวยงาม... จุดเริ่มต้น เปลี่ยนโลกของ 'ลูกหนี้'

โครงการในฝัน...

เรื่องนี้เริ่มต้นขึ้นเมื่อ..โปรไฟล์ของธุรกิจไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่งในเมืองไทย ถูกโยนมาที่ทีมงานของบริษัท AIG ซึ่งมีหน้าที่ดูแลธุรกิจการซื้อขายไฟแนนซ์และธนาคารอื่นๆ

คุณหนุ่ม (ปิยะศักดิ์ อุกฤษฎ์นุกูล) หนึ่งในทีมงานทำ DUE DILIGENCE เพื่อศึกษาโครงการในฝัน (PROJECT DREAM) ในเวลานั้นเล่าว่า

'ตอนนั้นผมมองว่าธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่มีโอกาส และเป็นธุรกิจที่ช่วงนั้นธนาคารยังไม่เข้าใจ ขณะที่คนไทยซึ่งธนาคารมองว่าเป็นกลุ่มคนที่ไร้หลักประกัน (ไม่มีสลิปเงินเดือน ไม่มีรายได้ต่อเดือนที่แน่นอน) มีความต้องการเรื่องการกู้ยืมสูง'

เมื่อธนาคารไม่สามารถยื่นมือไปหากลุ่มคนฐานราก และกลุ่มคนฐานรากก็ไม่สามารถเอื้อมถึงธนาคารได้ จึงเกิดช่องว่างขนาดใหญ่ที่เปิดโอกาสให้กลุ่มหนี้นอกระบบ และไฟแนนซ์ท้องถิ่น (บางราย) เข้าไปขูดรีดกลุ่มคนที่อยู่ในฐานล่างของปิรามิด ด้วยดอกเบี้ยที่สูงถึงร้อยละ 20 หรือร้อยละ 30 นอกจากนี้ยังมีค่าเบี้ยปรับ และค่าธรรมเนียมต่าง ๆ อีกมากมาย ถมทับลงไปบนบ่าและไหล่ของคนฐานรากที่ไร้ทางเลือก

ช่วงหนึ่ง คุณหนุ่มมีโอกาสพูดคุยกับเถ้าแก่ที่ทำธุรกิจไฟแนนซ์ท้องถิ่น ด้วยการปล่อยสินเชื่อจำนำทะเบียน ทำให้ทราบว่าดอกเบี้ยที่มีการปล่อยสินเชื่อกันในธุรกิจนี้ไม่ได้ต่ำ ขณะที่หนี้สูญก็ไม่ได้สูงเหมือนเช่นที่คนภายนอกเข้าใจ

'พอขับรถไปต่างจังหวัดก็เห็นแต่ป้ายรับจำนำทะเบียนเต็มไปหมด ที่สำคัญพอลองนับสาขาไฟแนนซ์ท้องถิ่นก็พบว่ามีมากกว่าสาขาของธนาคารด้วยซ้ำไป'

คำตอบของคำถามนี้จึงเป็นเรื่องของความสนใจ

สิ่งที่ธนาคารในเวลานั้นไม่เข้าใจคือ การปล่อยสินเชื่อขนาดเล็กทำได้อย่างไร เพราะส่วนใหญ่ธนาคาร

> "ความคิดแรกของผมก็คือธุรกิจนี้ (ธุรกิจสินเชื่อจำนำทะเบียน) มีอนาคต มีช่องว่างให้เข้าไปดำเนินธุรกิจได้ เพราะโครงสร้างของประเทศไทยจะเหมือนปิรามิด แบงค์จะดูแลปิรามิดท่อนบน คือ มนุษย์เงินเดือน คนมีรายได้ประจำ มีรายได้สม่ำเสมอ ซึ่งคือคนที่แบงค์เข้าถึงแต่สำหรับคนที่มีอาชีพอิสระ แบงค์เข้าไม่ถึงเลย ทั้งที่พวกเขามีความต้องการในการกู้ยืมสูง"

จะแข่งขันกันจากขนาด มองที่ความสามารถในการปล่อยสินทรัพย์หรือสินเชื่อขนาดใหญ่ การให้วงเงินสินเชื่อขนาดเล็ก (MICRO LOANS) จึงไม่เคยอยู่ในความสนใจของธนาคารมาก่อน

นอกจากนี้ยังมีความจริงที่ว่า คนในสังคมมองไม่เห็นความสำคัญของธุรกิจปล่อยสินเชื่อขนาดเล็ก เพราะไม่เข้าใจว่าการมีสินเชื่อขนาดเล็กที่ให้โอกาสคนฐานรากได้มีชีวิตหมุนต่อได้ ขยายกิจการได้ คือหนึ่งในเครื่องมือที่ช่วยส่งเสริมภาพรวมทางเศรษฐกิจและการเงินของประเทศ

สำหรับคุณหนุ่ม เขาหลงเสน่ห์ธุรกิจ ที่เขาคิดว่าเต็มไปด้วยโอกาสที่สามารถนำมาพัฒนาเพื่อให้ธุรกิจเติบโต และเป็นธุรกิจที่สามารถช่วยเหลือคนรากหญ้า ช่วยเหลือคนที่ธนาคารเอื้อมมือลงมาไม่ถึง ตั้งแต่เวลานั้น

จนวันที่มีโอกาสเข้าไปนำเสนอ PROJECT DREAM กับผู้บริหารที่ AIG

'ผมก็จำไม่ได้ว่าพูดอะไรไปบ้าง แต่ลักษณะการพูดคงจะอินมาก เขาถามผมว่าถ้าเป็นเงินตัวเองจะยอมลงทุนในธุรกิจนี้ไหม ผมก็ตอบเลยว่าผมมีเท่าไหร่ผมให้หมด'

ในที่สุดบริษัท AIG ก็ตัดสินใจเข้าซื้อสินทรัพย์ของไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่ง และเปลี่ยนชื่อใหม่เป็นบริษัท ซีเอฟจี เซอร์วิส จำกัด ใน ปี พ.ศ. 2550 (ค.ศ 2007) เพื่อนำ INTERNATIONAL SET (มุมมองของมืออาชีพระดับโลก) มาผสมผสานกับ LOCAL KNOWLEDGE (ความรู้ของนักธุรกิจท้องถิ่น) ซึ่งเป็นแนวคิดที่ได้รับการสานต่อเรื่อยมา

เพราะในความยุ่งเหยิงซึ่งมีอยู่ในธุรกิจสินเชื่อจำนำทะเบียนในเวลานั้น ยังมีสิ่งที่ AIG มองว่าสามารถนำมาพัฒนาต่อยอดได้ ไม่ว่าจะเป็น ผลิตภัณฑ์ ตลาดและช่องทางการค้า กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงสิ่งที่สำคัญยิ่งอย่างทรัพยากรมนุษย์ แม้หลังจากการซื้อ AIG จะต้องเจอกับปมปัญหามากมายที่ต้องเข้ามารื้อ แก้ซ่อม และสร้างขึ้นมาใหม่

ส่วนคนฐานรากซึ่งเป็นลูกหนี้ของธุรกิจนี้และลูกหนี้ของนายทุนเงินกู้นอกระบบ เวลานั้นยังไม่มีใครรู้หรอกว่า... โลกของพวกเขากำลังจะเปลี่ยนไปจากโอกาสที่พวกเขาเฝ้ารอมานาน

> "สำหรับนายแบงค์ จะบอกว่าไม่มีทางปล่อยสินเชื่อแบบนี้ได้ เพราะกลุ่มคนที่ต้องการกู้ยืมสินเชื่อขนาดเล็กไม่เคยมีทั้งประวัติเครดิตบูโร หรือหากมีก็เป็นข้อมูลที่น้อยมาก และยังไม่มีรายได้ที่แน่นอนไม่มีหลักประกันอะไรเลย
>
> แต่ความจริงคือลูกค้าของเรามีสินทรัพย์ซึ่งนำมาใช้เป็นหลักประกันได้ เช่น รถยนต์ รถมอเตอร์ไซค์ เพียงแต่สินทรัพย์เหล่านี้เป็นสินทรัพย์ที่ธนาคารไม่ยอมรับ ทำให้พวกเขาขาดโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบธนาคาร"

ทำไมเงินต้องติดล้อ

ก่อนจะตอบคำถามนี้...เราอาจต้องไปดูที่แอฟริกา หรือเนปาล ซึ่งใช้แกะที่ถือว่าเป็นทรัพย์สินที่มีค่าอย่างหนึ่งมาเป็นหลักประกัน ในการกู้ยืม ถ้านั่นยังไม่น่าแปลกใจพอ...ลองไปดูที่ประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งไม่ได้ใช้หลักประกันที่มีมูลค่าทางการเงินแต่ใช้สิ่งที่มีมูลค่าทางใจอย่างใบประกาศวุฒิบัตรการศึกษาระดับมัธยมปลายมาเป็นหลักประกัน

แล้วทำไม...คนไทยถึงต้องใช้รถมาเป็นหลักประกัน เพื่อให้ได้เงิน

> แนวคิดในการปล่อยสินเชื่อของเราคือ เราต้องเริ่มต้นด้วยความเชื่อที่ว่าคนส่วนใหญ่เป็นคนดี และคนส่วนใหญ่อยากที่จะคืนเงิน

คุณหนุ่ม อธิบายเหตุผลนี้ไว้ว่า สิ่งที่ทำให้อุตสาหกรรมในเมืองไทยเป็นแบบนี้มีด้วยกัน 2 อย่าง หนึ่งคือคนไทยชอบรถ รถคือสิ่งแรกที่คนอยากจะซื้อ พอเริ่มมีเงินก็อยากซื้อรถ

โดยเฉพาะในต่างจังหวัด การไม่มีรถอาจทำให้ใช้ชีวิตได้ยากขึ้น เพราะในต่างจังหวัดไม่มีรถไฟฟ้า รถสาธารณะก็มีน้อย จึงจำเป็นต้องมีรถเพื่อให้เดินทางได้สะดวก ที่สำคัญรถยังเป็นเครื่องมือทำมาหากินของคนจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นพ่อค้าแม่ขาย เกษตรกร คนขับแท็กซี่ ที่จำเป็นต้องมีรถไว้ใช้งานและทำให้กลุ่มคนที่มีความจำเป็นต้องใช้รถ มองว่ารถสำคัญกว่าบ้านเพราะหากบ้านโดนยึดก็ยังพอเช่าบ้านอยู่ได้ แต่หากไม่มีรถก็เท่ากับขาดเครื่องมือสำคัญในการหารายได้

นอกจากนี้ข้อกฎหมายของประเทศไทย ยังกำหนดขั้นตอนการยึดบ้านยาวนานกว่าการยึดรถ ทำให้หากต้องเลือกคนที่มีความจำเป็นต้องใช้รถก็จะเลือกผ่อนหนี้รถก่อนจะผ่อนหนี้บ้าน

ขณะเดียวกันโครงสร้างพื้นฐานที่เป็นกฎระเบียบ กฎหมาย ที่เกี่ยวข้องกับระบบขนส่งในเมืองไทย ยังมีความชัดเจน ทำให้ง่ายต่อการโอน หรือซื้อขายรถ ซึ่งช่วยรองรับให้เกิดธุรกิจปล่อยสินเชื่อจำนำทะเบียน

และคนไทยเองก็ให้ความสำคัญกับทะเบียน คือสิทธิทางกฎหมาย

แล้วทำไมถึงไม่เป็นเรือล่ะ เพราะเรือก็มีทะเบียน

คำตอบก็คือ เพราะเรือแล่นอยู่ในทะเลที่กว้างใหญ่ และสามารถไปจอดหลบอยู่ที่ไหนก็ได้ในทะเล ทำให้ยากแก่การไปตามยึด ในเวลาที่เกิดปัญหา ขณะที่ข้อดีของรถคือวิ่งอยู่บนถนน ทำให้ง่ายแก่การไปเฝ้าดู ติดตาม และยังสามารถยึดรถบนถนนได้

องค์ประกอบต่าง ๆ เหล่านี้ จึงเป็นปัจจัยว่าทำไมการจัดไฟแนนซ์ หรือการปล่อยสินเชื่อในเมืองไทยจึงมีการนำรถ และทะเบียนรถ มาใช้เป็นหลักประกัน

คุณหนุ่มยังขยายความ เปรียบเทียบการนำทะเบียนรถไปใช้เป็นหลักประกันที่ได้รับความนิยม มากกว่าการนำทองไปจำนำซึ่งเกี่ยวพันกับวิถีชีวิตของกลุ่มคนรายได้น้อยว่า

รถ แม้จะมีความสำคัญในฐานะเป็นเครื่องมือหารายได้ แต่การนำไปใช้เป็นหลักประกันนั้นใช้เพียงแค่เล่มทะเบียน

ขณะที่ **ทอง** ที่กลุ่มคนรายได้น้อยซื้อไว้ไม่ได้เป็นเพียงการออมทรัพย์ แต่ยังเป็นเครื่องแสดงฐานะ ใส่ไปออกงานได้ ซึ่งเป็นเหตุผลว่าทำไมเมื่อซื้อทองจึงต้องซื้อเป็นทองรูปพรรณ ไม่ใช่ทองแท่ง

และเมื่อถึงเวลาที่ต้องเลือก หากนำทองไปจำนำคนอื่นก็อาจสงสัยว่าทองที่เคยใส่อยู่หายไปไหน แต่ถ้านำเล่มทะเบียนรถไปจำนำ ไม่มีใครรู้เพราะยังคงมีรถใช้ทำมาหากินอยู่เหมือนเดิม

เมื่อชีวิตและธุรกิจจำเป็นต้องหมุนต่อ การนำทะเบียนรถมาใช้เป็นหลักประกันจึงเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด ทั้งกับบริษัทที่ปล่อยสินเชื่อ และกับกลุ่มคนรากหญ้าที่มีความจำเป็นต้องนำเงินไปหมุน

ทั้งหมดนี่คือคำตอบ ว่าทำไมจึงต้องเป็น 'เงินติดล้อ...ชีวิตหมุนต่อได้'

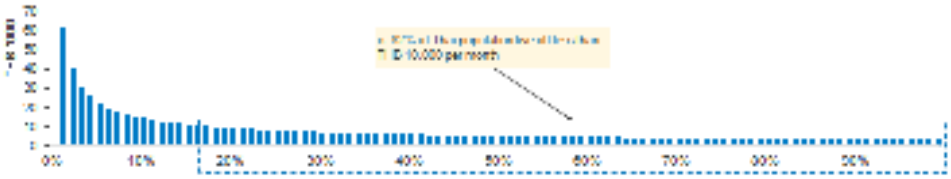
> "หนี้สูญ เกิดได้จากหลายกรณี บางครั้งก็ผิดที่เรา เราอาจจะปล่อยสินเชื่อให้เขาเยอะเกินไป เกินกว่าที่เขาจะมีกำลังใช้คืน หรือเราอาจปล่อยกู้ในเงื่อนไขที่เขาใช้คืนได้ แต่เกิดมีอุบัติเหตุบางอย่างที่ทำให้เขาไม่สามารถใช้หนี้ต่อก็ต้องดูว่าเรามีความยืดหยุ่นพอไหมที่จะช่วยให้เขากลับมาได้"

ลูกค้าของเรา

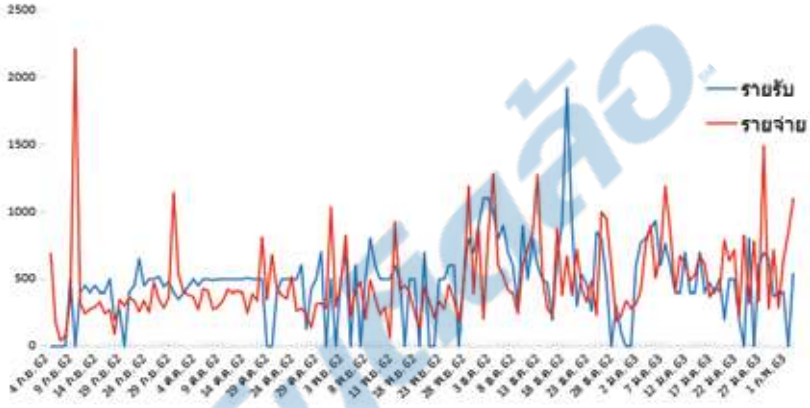
เงินติดล้อ

ดูแลลูกค้าระดับฐานรากของประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบอาชีพอิสระ
ได้แก่ พ่อค้า แม่ค้า เกษตรกร เจ้าของกิจการที่มีขนาดเล็กถึงกลางซึ่งมีรายได้น้อย
และไม่มีหลักฐานทางการเงินในการใช้ทำธุรกรรมกับธนาคาร

ประชากรส่วนใหญ่ของประเทศมีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท เรียกกลุ่มนี้ว่า Long Tail



ลูกค้าส่วนใหญ่มีรายได้ที่ไม่แน่นอน



ที่มา: ข้อมูลจากทีม Financial Education ที่ได้สำรวจจากกลุ่มตัวอย่าง

แหล่งเงินทุนของลูกค้าที่มีรายได้ไม่แน่นอน

เส้นทาง 'เงินติดล้อ'

พ.ศ. 2523

+ เริ่มต้นธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถที่จังหวัดเพชรบูรณ์ในชื่อ บริษัท ศรีสวัสดิ์ เพชรบูรณ์ จำกัด ดำเนินธุรกิจแบบครอบครัวซึ่งมุ่งเน้นผลตอบแทนและกำไร

พ.ศ. 2534

+ ขยายธุรกิจไปจังหวัดต่างๆ 130 สาขาทั่วประเทศ

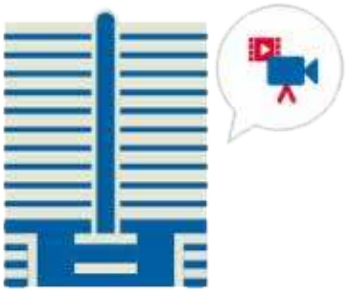
+ เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ศรีสวัสดิ์ อินเตอร์เนชั่นแนล (1991) จำกัด

พ.ศ. 2553

+ เงินติดล้อย้ายสำนักงานใหญ่ไปที่อาคารจุฑามาศเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ

+ มีการเปลี่ยนโลโก้ใหม่ พร้อมเปิดตัวภาพยนต์โฆษณาตัวแรกเรื่อง "ชอบความเร็ว" ที่กลายเป็น Talk of the Town ส่งผลให้เงินติดล้อเป็นที่รู้จักในวงกว้าง

+ เปิดตัว 'สินเชื่อตลาดสด'แหล่งเงินทุนสำหรับกลุ่มพ่อค้าแม่ค้าโดยให้บริการถึงในตลาด



พ.ศ. 2550

+ **กลุ่ม AIG** เข้าซื้อสินทรัพย์เครือข่ายสาขาจาก บริษัท ศรีสวัสดิ์ อินเตอร์เนชั่นแนล (1991) จำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ซีเอฟจี เซอร์วิส จำกัด

+ **ในยุคของ AIG** มีการซ่อมสร้างองค์กรเพื่อไปสู่การเป็นองค์กรที่ดี มีความถูกต้อง โปร่งใส และเป็นธรรม เช่น ทำสัญญากับลูกค้าโดยระบุอัตราดอกเบี้ย ค่าปรับ และค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ชัดเจน สร้างวัฒนธรรมองค์กรให้พนักงานซื่อสัตย์และปฏิบัติตามกฎหมาย รวมถึงใช้บทลงโทษสูงสุดคือการไล่ออกกับพนักงานที่ทวงหนี้ด้วยวิธีขัดกับกฎหมายและระเบียบบริษัท

พ.ศ. 2552

+ **ธนาคารกรุงศรีอยุธยา**เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดจากกลุ่ม AIG ทำให้เงินติดล้อกลายเป็นบริษัทในเครือของธนาคาร

+ **มีการนำระบบงานแบบธนาคาร**มาใช้และปรับปรุงระบบเดิมให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ช่วยให้บริษัทเติบโตอย่างก้าวกระโดด

พ.ศ. 2554

+ **เปิดตัว** 'สินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุกมือสอง' และ 'สินเชื่อจำนำทะเบียนรถบรรทุก' เพื่อช่วยเหลือกลุ่มผู้ประกอบการและกลุ่มเกษตรกรที่ต้องการขยายต่อยอดธุรกิจ

พ.ศ. 2556

+ **ได้รับใบอนุญาต**นายหน้าประกันวินาศภัย เริ่มขายประกันรถยนต์และประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล

+ **เริ่มโครงการอบรม**ให้ความรู้ทางการเงินให้กลุ่มพ่อค้าแม่ค้า

+ **เข้าร่วมเป็นภาคี**ใน 'โครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต' ยืนหยัดดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริต

พ.ศ. 2559

+ **เปลี่ยนตราสัญลักษณ์** (โลโก้) เพิ่มไอคอนมีความหมายที่ซ่อนอยู่ตรงกลางคือ 'แสงแห่งความหวัง' ที่ส่องนำให้ลูกค้าได้เจอทางออกและเริ่มต้นใหม่ พร้อมสโลแกน 'ชีวิตหมุนต่อได้'

พ.ศ. 2560

+ **เปิดตัวภาพยนตร์โฆษณา**ชุด 'ชีวิตใหม่' ประกาศถึงเจตนารมณ์ในการส่งเสริมและยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้คน ด้วยความเชื่อมั่นว่าการเข้าถึงบริการทางการเงินที่เป็นธรรมและโปร่งใสคือสิทธิที่ทุกคนพึงได้รับ

พ.ศ. 2561

+ **ประกาศรีแบรนด์** ตัดคำว่า ศรีสวัสดิ์ออก เพื่อให้ลูกค้าหายสับสนและเข้าถึงบริการที่มีมาตรฐาน ต่อไปนี้ 'เงินติดล้อ คือ เงินติดล้อ'

+ **ย้ายสำนักงานใหญ่**มาอยู่ที่ 'อาคารอารีย์ ฮิลล์' (Ari Hills)

เงินติดล้อ

พ.ศ. 2557

+ เปิดให้บริการ รับสมัครประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล (PA) กับกลุ่มลูกค้าภายใต้โครงการสินเชื่อตลาดสด ผ่านระบบ iOS on mobile

+ เปิดให้บริการ รับทำ พ.ร.บ. และต่อภาษี

พ.ศ. 2558

+ จุดเริ่มต้นการรีแบรนด์ของเงินติดล้อ ลบภาพไฟแนนซ์ตึกแถวในยุคเก่า

+ เปลี่ยนชื่อเป็น 'บริษัท เงินติดล้อ จำกัด'

+ เปิดตัวสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ (Nano Finance)

+ เริ่มขายประกันมะเร็ง

พ.ศ. 2562

+ร่วมกับกลุ่มผู้ประกอบธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถในประเทศไทย จัดตั้งสมาคมการค้าผู้ประกอบธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถ หรือ VTLA (Vehicle Title Loan Trade Association) เพื่อสร้างมาตรฐานการดำเนินธุรกิจ ให้มีความแข็งแรง และโปร่งใส พร้อมทั้งสร้างความมั่นใจให้กับประชาชนผู้ใช้บริการ

+ เปิดตัวบัตรสินเชื่อเงินติดล้อ เพื่อให้กลุ่มลูกค้าได้รับบริการทางการเงินที่สะดวก รวดเร็ว สามารถกดเงินสดได้จากตู้ ATM กว่า 50,000 ตู้ ทั่วประเทศ โดยเงินติดล้อเป็นเจ้าแรกในตลาดที่ออกผลิตภัณฑ์นี้

+ เปิดตัวภาพยนตร์โฆษณา 'หนี้นรก' เพื่อเตือนใจคนในสังคมว่า 'ความสุขไม่ควรทำให้ใครต้องเป็นหนี้'

+ เปิดตัวหนังสือที่มี 2 ด้าน '25 วิธีคิดให้ชีวิตชิบหาย / 25 วิธีคิดให้ชีวิตสบายๆ' เพื่อให้คนในสังคมได้หันกลับมามองวิธีการคิด และวิธีการใช้ชีวิตของตนเองว่าได้ทำอะไรพลาดไปโดยไม่ทันระวังบ้าง แล้วอ่านอีกด้านที่จะช่วยจัดการกับความผิดพลาดนั้นได้

ย้อนรอย
ก่อนที่ 'ล้อ' จะเริ่มหมุน

ก่อนหน้านี้ประมาณ 10 กว่าปี การทำธุรกิจสินเชื่อจำนำทะเบียน ซึ่งบริหารงานแบบครอบครัวนั้นยังไม่มีมาตรฐานชัดเจน

เพราะวิธีที่เหล่าเถ้าแก่อนุญาตให้พนักงานในสังกัดใช้ปล่อยสินเชื่อ (เงินกู้) และวิธีบริหารจัดการหนี้ตั้งแต่เริ่มต้นจนปลายทาง ไม่มีอะไรเรียกได้ว่าถูกต้องหรือโปร่งใส โดยเฉพาะหากนำมาเทียบกับข้อกำหนดมาตรฐานการประกอบธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถของ VTLA (สมาคมการค้าผู้ประกอบธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถ) ซึ่งปัจจุบัน เงินติดล้อเป็นผู้นำในการร่วมผลักดันเพื่อยกระดับมาตรฐานอุตสาหกรรมสินเชื่อทะเบียนรถในประเทศไทย ให้โปร่งใส เป็นธรรม และเป็นทางเลือกให้กับผู้ที่ไม่สามาถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบธนาคารได้

> ยุคนั้น ค่ายึดรถมอเตอร์ไซค์คันหนึ่งได้ 500 บาท ถ้าไป 2 คน ก็แบ่งกันคนละ 250 แต่ถ้าไปคนเดียวก็ได้เต็ม ๆ วันหนึ่งถ้าออกไปยึดรถคนเดียว ได้มาสัก 3 คัน ก็ได้เงินมาใช้แล้ว 1500 บาท
>
> ...แต่ก่อน ผมเงินเดือนประมาณ 4-5 พันบาท แต่ได้ค่ายึดรถเฉลี่ยประมาณ 7-8 พันต่อเดือน
>
> *อดีตพนักงานยึดรถ บ.ไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่ง*

เพราะในยุคนั้น เถ้าแก่สามารถดำเนินธุรกิจสินเชื่อจำนำทะเบียนรถได้โดยไม่จำเป็นต้องมีใบอนุญาตที่ถูกต้องตามกฎหมายนอกจากนี้ยังมีการหลบเลี่ยงภาษี แจ้งผลกำไรไม่ตรงตามความเป็นจริง รวมถึงยังมีการทำสัญญาที่เปิดช่องให้ฉ้อโกงลูกค้าได้แบบง่าย ๆ เนียน ๆ

คนของเถ้าแก่ในยุคนั้นจะถูกสอนให้เกลี้ยกล่อมลูกค้าให้รีบเซ็นชื่อตรงส่วนท้ายของสัญญา เพื่อให้ได้เงินไว ๆ ไม่ต้องเสียเวลาไปกับการอ่านสัญญาที่มีด้วยกันมากมายหลายหน้า

โดยสิ่งที่ซุกไว้ในสัญญาก็คือ การเว้นช่องส่วนที่เป็นค่าปรับ ค่าติดตามทวงถามหนี้ ค่ายึดรถ และค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ไว้ เพื่อให้พนักงานเขียนหรือพิมพ์ใส่ลงไปภายหลังได้ตามอำเภอใจ ซึ่งสร้างความทรงจำอันเจ็บปวดให้กับลูกค้ายิ่งกว่าค่าดอกเบี้ยมากมายนัก

รวมถึงยังมีการติดตามทวงถามหนี้ ที่ทำได้ตลอด 24 ชั่วโมง และการยึดรถด้วยวิธีที่หลายครั้งไม่ต่างไปจากโจร อาทิเช่น **การฉกรถ** มาต่อหน้าต่อตาลูกค้า **ปลอมแปลงตัว** หรือแอบอ้างเป็น เจ้าหน้าที่ตำรวจบ้าง ทนายความบ้าง เพื่อให้ลูกค้าเกรงกลัวและยินยอมให้รถมา รวมถึง **หลอกล่อ** ให้ลูกค้านำรถมาที่สาขาด้วยวิธีการต่าง ๆ เพื่อจะได้ยึดรถไว้

หากลูกค้าต้องการจะได้รถ ซึ่งเป็นทั้งทรัพย์สิน และเครื่องมือทำมาหากินกลับคืน ก็ต้องยอมจ่ายค่าเบี้ยปรับ และค่าธรรมเนียม (ซึ่งไม่เคยระบุเป็นตัวเลข

ชัดเจน ในวันทำสัญญา) ตามแต่ พนักงานของเถ้าแก่จะกำหนดขึ้น

นอกจาก ค่ายึดรถ ที่เรียกเก็บจากลูกค้าคันละ 500 ถึงหลายพันบาท (ขึ้นอยู่กับชนิดของรถ) ยังมีค่าจอดรถ (เมื่อนำรถที่ยึดได้มาจอดไว้ที่สาขา) ซึ่งบางสาขาคิดค่าจอดรถสูงถึงวันละ 1,000 บาทและยังมีค่าติดตามทวงถามหนี้ ซึ่งอาจตั้งเป็นค่าเหนื่อยหรือ ค่ายกหูโทรศัพท์ ได้ถึงวันละ 500 – 1,000 บาท

ค่าปรับ และค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ที่ว่านี้ เถ้าแก่อนุญาตให้เข้ากระเป๋าของพนักงานประจำสาขา และหน่วย M (หน่วยที่มีหน้าที่ยึดรถ) ได้โดยตรง หลังจากที่มีการลงบันทึกไว้ เพราะการปล่อยให้พนักงานหาลำไพ่พิเศษแบบนี้ ช่วยให้เถ้าแก่ไม่ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินเดือนของพนักงานมากนัก

จึงไม่น่าแปลกใจ หากคนของเถ้าแก่ในยุคนั้นจะหายใจเข้า-ออกเป็นการยึดรถ ซึ่งถือเป็นรายได้หลักที่มากกว่าเงินเดือนประจำ

ในยุคนั้นการยึดรถ ไม่เพียงเป็นรายได้หล่อเลี้ยงชีวิตพนักงานทดแทนเงินเดือนประจำที่แทบไม่พอใช้ แต่รถยึดยังเป็นกำไร นอกเหนือไปจากดอกเบี้ย จากการปล่อยสินเชื่อจำนำทะเบียนรถของเถ้าแก่

> “ผู้จัดการสาขาผมจะตั้งเป้าเอาไว้ ว่าวันหนึ่งจะยึดรถสักกี่คันเพื่อเป็นค่าข้าวเย็นกินกัน ผมว่าตอนนั้นไม่ว่าจะเป็นผู้จัดการสาขา สินเชื่อ หน่วย M ทุกคนใฝ่ฝันอยากจะยึดรถเหมือนกันหมด”
>
> *อดีตเจ้าหน้าที่สินเชื่อ บ.ไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่ง*

เพราะเมื่อไหร่ลูกค้าไม่มีมีเงินพอที่จะนำมาจ่ายเงินค่างวดที่ค้างอยู่ รวมกับค่าปรับและค่าธรรมเนียมต่าง ๆ เพื่อไถ่ถอนรถที่ถูกยึดไว้กลับคืนไป รถยึดก็จะถูกนำไปขายต่อโดยไม่มีการคืนเงินส่วนต่างหลังจากหักหนี้สินและค่าปรับต่าง ๆ ออกไปแล้วคืนให้ลูกหนี้ แต่เงินส่วนต่างนั้นจะกลายเป็นผลกำไรเข้ากระเป๋าเถ้าแก่

และนี่คือเหตุผลที่ทำให้เถ้าแก่ไม่เข้มงวดกับพนักงานในการออกใบเสร็จ เพราะใบเสร็จจะทำให้สามารถตรวจสอบสิ่งต่าง ๆ ได้ชัดเจนขึ้น

รวมถึงเป็นเหตุผลที่ทำให้เถ้าแก่ละเลยกับการให้พนักงานติดตามหนี้ เพราะหวังจะเลี้ยงบัญชีไปเรื่อย ๆ **เพื่อให้ลูกค้าเป็นหนี้ทั้งชีวิต** ซึ่งทำให้สถิติยอดหนี้ค้างชำระของธุรกิจสินเชื่อจำนำทะเบียนในยุคนั้นสูงถึง 30 เปอร์เซ็นต์

ในยุคเถ้าแก่ **เหล่านักล่า** จากหน่วย M (หน่วยติดตามหนี้) และชุดยึด ยังสามารถเริ่มออกปฏิบัติการยึดรถได้ทันทีที่ลูกค้าผ่อนล่าช้าติดต่อกัน 2 งวด โดยไม่จำเป็นต้องแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า แม้แต่ใบแจ้งหนี้ในยุคนั้นก็ไม่จำเป็นต้องมีการส่งให้ลูกค้าได้รับรู้

ด้วยวิธีบริหารจัดการเช่นนี้ ไฟแนนซ์ท้องถิ่นในยุคเถ้าแก่จึงเติบโตและขยายสาขาได้มากมายภายในเวลาอันรวดเร็วบนความทุกข์และคราบน้ำตาของลูกค้า

ที่น่าแปลกใจคือ แม้เวลาจะผ่านมากว่า 20 ปี นับตั้งแต่เริ่มมีธุรกิจสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ แต่ก็ยังคงมีไฟแนนซ์ท้องถิ่นบางแห่ง ที่ยังคงใช้วิธีการเดิม ๆ ไม่ต่างไปจากในอดีต

> “ การปล่อยสินเชื่อยุคก่อนจะใช้วิธีดูจากรถเป็นหลัก ถ้าเห็นว่ารถสวยดูแล้วน่าจะขายต่อได้สัก 5 แสนแต่ลูกค้าอยากได้วงเงินสินเชื่อสัก 1 แสน ไฟแนนซ์ยุคนั้นจะรีบจัดให้เลย ยิ่งลูกค้าไม่มีความสามารถในการผ่อนชำระหนี้ยิ่งดี เพราะบริษัทไฟแนนซ์จะได้ยึดรถเพื่อนำไปขายต่อเอากำไรได้
>
> *อดีตผู้จัดการสาขาไฟแนนซ์ บ.ไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่ง* ”

โอกาสในการสร้างมาตรฐานใหม่ให้กับวงการสินเชื่อทะเบียนรถ

นับจากปีพ.ศ. 2550 ที่ AIG เริ่มเข้ามาเปลี่ยนแปลงการทำธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถในเมืองไทย ความไม่โปร่งใสและไม่เป็นธรรมหลายอย่างที่เคยถูกปิดบัง ซุกซ่อนไว้ก็ถูกหยิบยกขึ้นมาสร้างมาตรฐานใหม่ พร้อมกำหนดกฎเกณฑ์ต่าง ๆ เพื่อให้สามารถตรวจสอบได้มากขึ้น

เช่น การวางระบบให้สามารถคืนเล่มทะเบียนรถกับลูกค้าที่ผ่อนชำระค่างวดหมดแล้วได้เร็วขึ้น ปิดช่องทางการฉ้อโกงลูกค้าด้วยการออกระเบียบในการเก็บเงิน เพิ่มระบบการส่ง SMS เพื่อแจ้งยืนยันการรับเงินจากลูกค้า สร้างกฎให้พนักงานออกใบเสร็จให้ลูกค้าทุกครั้งที่รับเงิน

และยังมีการมอบ **กำไรจากรถยึด** หลังจากหักส่วนต่าง คือค่างวดที่ค้างชำระ ค่าปรับและค่าธรรมเนียมต่าง ๆ แล้วให้กับลูกค้าเป็นครั้งแรก

นอกจากนี้ ยังมีการตรวจสอบเพื่อสร้างประวัติ CREDIT BUREAU ให้กับลูกค้า หากลูกค้ามีประวัติการชำระหนี้ที่ดี ต่อไปลูกค้าก็จะมีโอกาสไปกู้กับธนาคารที่มีอัตราดอกเบี้ยที่ถูกกว่าได้ในวันที่ลูกค้าพร้อม มีการเพิ่มช่องทางการโอนเงินผ่านธนาคารมากขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้า

ส่วนพนักงาน ก็ได้รับโอกาสในการพัฒนาตนเองจากการที่บริษัทฯ ส่งไปอบรมในหลักสูตรต่างๆ รวมทั้งได้รับโอกาสมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นจากสวัสดิการต่าง ๆ ที่บริษัทฯ มีให้ เช่น การจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ การทำประกันชีวิตหมู่และประกันสุขภาพ การให้สิทธิลาพักร้อนได้ตามกฎหมาย

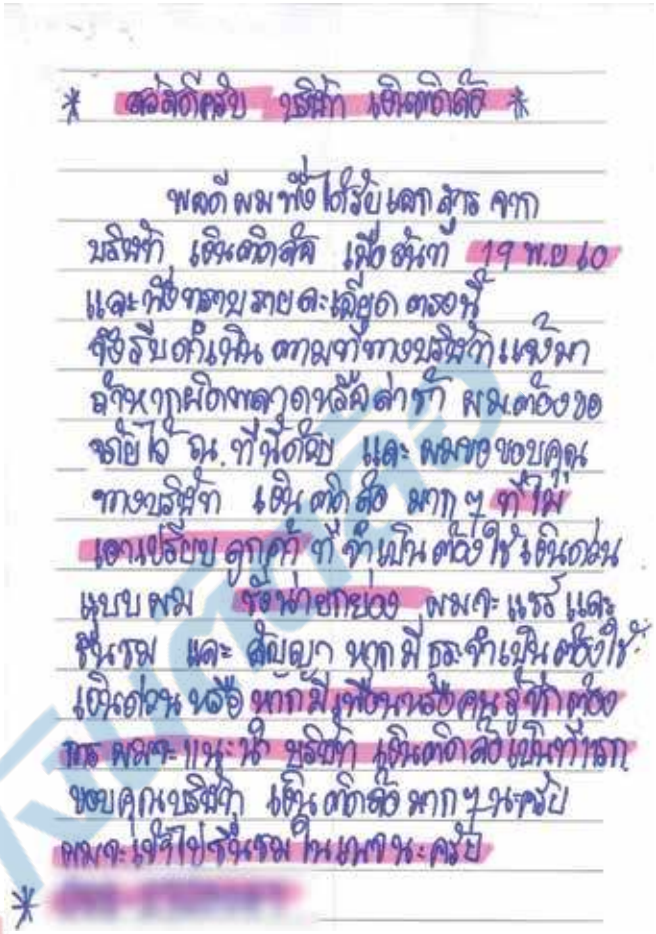
ซึ่งสิ่งเหล่านี้ พนักงานที่เติบโตมาในยุคเถ้าแก่ไม่เคยได้รับ

จดหมายจากลูกค้า (ที่ส่งมาผิดบริษัท)

เนื้อหาส่วนหนึ่งในจดหมาย

...ที่บ้านมีปัญหาทางการเงินทำให้ดิฉันค้างค่างวดรถ ซึ่งจริงๆดิฉันก็ไปชำระไม่ได้ขาดหายไปไหน เพียงแต่ชำระครั้งละ3,000-4,000 บาท ซึ่งดิฉันไม่ทราบเลยว่าที่ดิฉันชำระไปนั้นไม่ได้เป็นค่างวดรถ แต่เป็นค่าปรับ ค่าติดตาม (ซึ่งก็ไม่เห็นว่ามาติดตามอะไรเลยแค่โทรมาทวงค่างวดรถ) ทำให้ดิฉันต้องหาเงินมาชำระทั้งหมด 6 งวด ทั้งหมด 72,000 บาท ภายในเวลา 1 เดือน จึงจะสามารถนำรถออกมาได้ วันสุดท้ายที่ครบกำหนดดิฉันมีเงินเพียง 42,000 บาท และต้องยืมคนอื่นอีก 30,000 บาท ก่อนจะไปชำระดิฉันโทรแจ้งว่าจะไปชำระค่างวดนะ แต่เจ้าหน้าที่กลับบอกว่าค่างวดรถทั้งหมด 86,000 บาท ดิฉันถามว่าทำไมเพิ่มขึ้นจากที่ตกลงกัน เจ้าหน้าที่บอกว่าเป็นค่าปรับและค่าจอดรถวันละ 400 บาท ซึ่งเจ้าหน้าที่ไม่เคยแจ้งเรื่องนี้ให้ทราบมาก่อนเลย ดิฉันขอส่วนลดก็ได้รับคำตอบว่าไม่สามารถลดให้ได้ แต่สามารถมาชำระบางส่วนก่อนซึ่งจะยืดเวลาการถูกยึดรถไปอีก 15 วัน ดิฉันจึงชำระไปก่อน 40,000 บาท เหลือคงค้างอีก 46,000 บาทและเมื่อถามว่าในอีก 15 วันที่ยืดเวลาไป จะมีค่าอะไรเพิ่มเติมอีกไหม เจ้าหน้าที่บอกว่ามีค่าจอดรถอีกวันละ 400 บาท ซึ่งถ้าเป็นเช่นนั้นดิฉันคงตายแน่ๆ เพราะทุกวันนี้ดิฉันทำงานคนเดียว เงินก็แทบไม่พอใช้ จริง ๆ แล้วดิฉันจะปล่อยให้รถโดนยึดไปเลยก็ได้ แล้วนำเงิน 86,000 บาทไปดาวน์รถมือสองมาใช้แทน แต่ดิฉันอยากได้รถคันนี้คืน เพราะเป็นรถที่มีค่าทางจิตใจกับดิฉันมาก...

ลูกค้ารายนี้ตั้งใจจะส่งจดหมายไปที่บริษัทไฟแนนซ์อีกแห่งหนึ่ง แต่จดหมายกลับส่งผิดมาที่ เงินติดล้อซึ่งเมื่อตรวจสอบแล้วพบว่าลูกค้าเข้าใจผิดเนื่องจากสับสนกับชื่อบริษัทที่ใกล้เคียงกัน **หากเงินติดล้อก็ไม่ได้นิ่งเฉย แต่พยายายามช่วยเหลือด้วยการอนุมัติสินเชื่อให้กับลูกค้ารายนี้ เพื่อให้มีเงินไปปิดบัญชีกับไฟแนนซ์เดิม ซึ่งไม่เพียงช่วยให้ลูกค้ารอดพ้นจากการถูกยึดรถ หากยังช่วยให้ลูกค้าได้ผ่อนชำระค่างวดตามเงื่อนไขสัญญาที่ชัดเจน โปร่งใส นี่คือหนึ่งในเหตุผลที่เงินติดล้อมุ่งมั่นสร้างมาตรฐานให้กับวงการสินเชื่อทะเบียนรถที่เป็นธรรมให้กับลูกค้า**



เรื่องราวเล็ก ๆ ที่เป็นผลจากการจริงจังในการสร้างมาตรฐานที่สูงขึ้น

ลูกค้าท่านหนึ่งได้รับจดหมายจากเงินติดล้อ ให้ติดต่อขอรับส่วนต่างจากการขายรถทอดตลาด

ด้วยเจตนาในการดำเนินธุรกิจของเรา เราไม่ต้องการสร้างกำไรจากการยึดรถ

หมุนผ่านยุค ปรับทัพ รับการเติบโต

ช่วงธนาคารกรุงศรีอยุธยา เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ซีเอฟจี เซอร์วิส จำกัด (ชื่อเดิมของบริษัทเงินติดล้อ) ต่อจากบริษัท AIG การปรับทัพเพื่อสร้างความเติบโตให้กับ 'แบรนด์ท้องถิ่น' ที่สังคมทั่วไปแทบไม่รู้จัก (ยกเว้นลูกค้าที่เคยใช้บริการ) ก็ยังคงเป็นไปอย่างต่อเนื่อง พร้อม ๆ กับเจตจำนงที่เริ่มชัดเจนมากขึ้นในการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นธรรม

มีการปรับเปลี่ยนวิธีการทวงหนี้มาสู่การเป็นผู้ให้บริการ โดยทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาทางการเงินเพื่อหาทางแก้ปัญหาร่วมกับลูกค้า และแยกการติดตามหนี้ออกเป็น PHONE COLLECTION (การติดตามหนี้ทางโทรศัพท์) และ FIELD COLLECTION (หน่วย M เดิม) ซึ่งจะทำหน้าที่ติดตามหนี้ภาคสนามด้วยการทำหน้าที่เดินทางไปเจรจากับลูกค้า ซึ่งมีส่วนช่วยให้จำนวนหนี้ค้างชำระเกินกว่า 30 วัน ที่เคยสูงถึง 35 เปอร์เซ็นต์ ลดลงมาเหลือเพียง 7 เปอร์เซ็นต์ ขณะที่หนี้ค้างชำระเกิน 90 วัน ที่เคยขึ้นมาถึงเกือบ 9 เปอร์เซ็นต์ ลดลงเหลือเพียง 0.7 เปอร์เซ็นต์

นอกจากนี้ ยังมีการแยกฝ่ายบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อ ออกมาจากฝ่ายอำนวยสินเชื่อ มีการสางบัญชีที่มีปัญหาให้เป็นบัญชีที่ได้มาตรฐานเดียวกับบัญชีของธนาคาร

ทัพหน้าของเงินติดล้อในเวลานั้นก็ได้รับการปรับทัพ เพื่อรับตลาดสินเชื่อจำนำทะเบียนรถซึ่งขยายตัวขึ้นอย่างรวดเร็วเช่นกัน ทั้งจากการรับพนักงานเพิ่มและขยายสาขาเพิ่มจาก 100 กว่าสาขามาเป็น 300 สาขาภายในช่วงเวลาเพียง 2 ปี

ขณะที่ช่องทางการขายก็ได้รับการปรับเพิ่มมากขึ้น ทั้งช่องทางดีลเลอร์ ช่องทางสำหรับดูแลลูกค้า SME การเพิ่มสมรรถนะให้ทีม CALL CENTER ทำหน้าที่แนะนำผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าได้ ควบคู่กับการเพิ่มช่องทาง TELESALES (การขายผ่านทางโทรศัพท์)

คุณเต้า (ธัญญพงศ์ ธรรมาวรานุคุปต์)

เราไม่จำเป็นต้องเป็นบริษัทที่ให้ดอกเบี้ยถูกที่สุดในตลาด แต่เราจำเป็นต้องเป็นบริษัทที่มีความยุติธรรมให้ลูกค้า

อดีตกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัทเงินติดล้อ

ความล้มเหลว **คือโอกาสของ**การเรียนรู้

ในช่วงเวลานั้น เงินติดล้อยังเริ่มให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อให้ตอบสนองความต้องการ และสร้างโอกาสที่ดีขึ้นให้กับลูกค้าฐานราก และผลิตภัณฑ์หนึ่งซึ่งสร้างประสบการณ์ล้ำค่าให้กับชาวเงินติดล้อได้มากมายก็คือผลิตภัณฑ์ 'สินเชื่อตลาดสด' ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ NANO FINANCE (ผลิตภัณฑ์สินเชื่อแบบไม่มีหลักประกัน) ตัวแรกในโครงการ R&D (RESEARCH & DEVELOPMENT) ของเงินติดล้อ ที่แม้วันนี้จะปิดตัวลงแล้ว เพราะทั้งต้นทุนและความเสี่ยงที่สูงบริษัทจึงไม่สามารถไปต่อกับโครงการนี้ได้

แต่ผลิตภัณฑ์สินเชื่อตลาดสดก็ทำให้เกิดค่านิยม 'กล้าทดลองในสิ่งใหม่ พร้อมก้าวไปเป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลง' ให้กับชาวเงินติดล้อมาจนถึงวันนี้

และยังทำให้ชาวเงินติดล้อมุ่งมั่นตั้งใจที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ในโลกที่พวกเขาอยู่ให้ดีขึ้น ควบคู่กับความพยายามส่งมอบโอกาสให้กับคนฐานรากได้หลุดพ้นจากการเป็นหนี้

> ความจริงอย่างหนึ่งที่เกิดขึ้นในตลาดสดที่เราได้รู้ก็คือพ่อค้าแม่ค้าในตลาดไม่สามารถเก็บเงินไว้เป็นเดือนหรือเป็นอาทิตย์เพื่อนำมาจ่ายให้เราได้ เพราะระหว่างทางในแต่ละเดือน นอกจากค่าใช้จ่ายที่เขาต้องจ่ายเขายังต้องจ่ายหนี้นอกระบบที่กู้ยืมไว้เป็นรายวันอีก
>
> **อัน สุภาพรรณ** - *BDSM*

> วัฒนธรรมอย่างหนึ่งของเราคือการกล้าที่จะลอง และเมื่อลองแล้วผิดก็จะทำให้เราไม่ทำผิดครั้งที่สอง และทุกครั้งของการลงทุนกับการลองจะทำให้รู้ว่าตรงนี้มีหลุม เพื่อให้เราหาทางเดินใหม่
>
> **โชค ศุภโชค** - *BDSM*

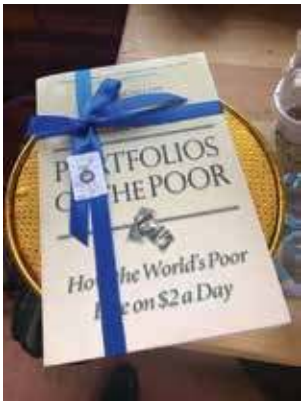
ชีวิตหมุนต่อได้ สู่กำลังใจเพื่อคนก้าวพลาด

สินเชื่อตลาดสด ยังเป็นผลิตภัณฑ์ที่สอนให้ชาวเงินติดล้อเรียนรู้ที่จะ **คืนกลับสู่สังคม** อย่างมีทิศทาง ผ่านการจัดทำโครงการอบรมให้ความรู้ด้านการเงินกับพ่อค้า - แม่ค้าในตลาดสด ซึ่งเกิดจากการผลักดันของคุณหนุ่ม ปิยะศักดิ์ (MD) ตั้งแต่สมัยที่ยังเป็นผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด

และด้วยค่านิยม สร้างสรรค์ แบ่งปันโอกาสที่ฝังรากอยู่ในตัวชาวเงินติดล้อ จากโครงการให้ความรู้เล็ก ๆ ในตลาด ที่เริ่มจากมีพนักงานคอยให้ความรู้กับพ่อค้า - แม่ค้าเพียง 2 - 3 คน ก็เริ่มขยายไปเป็นการให้ความรู้กับคนในชุมชนต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น ภายใต้โครงการนำความรู้สู่ชุมชน เพื่อชีวิตหมุนต่อได้

จนปัจจุบันมี **พนักงานอาสา** หมุนเวียนไปช่วยให้ความรู้ด้านการเงินตามชุมชนต่าง ๆ หลายร้อยคน เพื่อส่งมอบโอกาสให้คนฐานรากมีความเข้าใจและมีทักษะทางการเงิน

ความจริงใจและมุ่งมั่นในการจัดทำโครงการให้ความรู้ทางการเงิน ยังทำให้เงินติดล้อได้รับความไว้วางใจจาก 'โครงการกำลังใจในพระดำริพระเจ้าหลานเธอ พระองค์เจ้าพัชรกิติยาภา' ให้ไปร่วมอบรมถ่ายทอดความรู้ด้านการเงินเพื่อเตรียมความพร้อมให้กับผู้ก้าวพลาด



นอกจากนี้ยังมีหลักสูตรการอบรมให้ความรู้ทางการเงิน เพื่อถ่ายทอดให้ความรู้กับพนักงานเงินติดล้อด้วย โดยมีการอบรมทั้งในเรื่องการออมการจัดการหนี้สิน และการลงทุนเบื้องต้น เพื่อให้พนักงานมีสุขภาพทางการเงินที่แข็งแรง สามารถให้คำแนะนำกับลูกค้าได้

เพราะเงินติดล้อเชื่อว่า ความรู้...และการได้รับโอกาส คือหนทางหลักที่จะช่วยให้คนหลุดพ้นจากวงจรหนี้

โครงการ
กำลังใจ

มิ่งขวัญ ประเสริฐศิวพร
หัวหน้าทีมนำความรู้สู่ชุมชนเพื่อชีวิตหมุนต่อได้

จุดเริ่มต้นที่ได้ทำงานร่วมกับโครงการกำลังใจ คือ เมื่อประมาณกลางปี 2561 **ผมได้รับมอบหมายให้ไปศึกษาดูงานและเก็บข้อมูลในเรือนจำระยอง นับเป็นครั้งแรกที่ได้มีโอกาสเข้าเรือนจำ ผมได้พูดคุยกับกลุ่มผู้ต้องขังเพื่อเก็บข้อมูลต่าง ๆ จากการสำรวจพบว่า พวกเขามีความรู้ด้านการประกอบอาชีพแล้ว แต่สิ่งที่เขายังไม่รู้คือ หากพ้นโทษออกไปและจะเริ่มต้นประกอบอาชีพจริง ๆ จะต้องเริ่มต้นอย่างไร ไม่รู้จักต้นทุน ไม่รู้จักการกำหนดราคาขาย ไม่มีการวางแผนคาดการณ์ว่ากำไรในแต่ละวันจะต้องได้เท่าไรถึงจะเพียงพอกับการใช้ชีวิต** ผมจึงเสนอว่าเราควรจะทำกิจกรรมส่งเสริมความรู้เรื่องการประกอบอาชีพแก่ผู้ต้องขัง หลังจากนั้นก็ได้ลงมือหาข้อมูลและพัฒนาขึ้นเป็นหลักสูตร โดยมีการปรับแก้กันอยู่หลายครั้ง กว่าจะได้ออกมาเป็น หลักสูตร 'ความรู้เบื้องต้นทางการเงิน เพื่อการประกอบอาชีพ' โดยได้ทดลองสอนกับผู้ต้องขังกลุ่มแรกที่เรือนจำชั่วคราวเขาระกำ จังหวัดตราด ปลายปี 2561 ซึ่งการสอนในครั้งนั้นทำให้ทราบว่า อาชีพที่เรายกตัวอย่างมาสอนนั้น ไม่ตรงกับสิ่งที่ผู้ต้องขังชื่นชอบ หรือเป็นอาชีพที่ต้องการจะทำ หลังจากนั้นเราจึงมาวางแผนกันว่าในครั้งถัด ๆ ไปจะต้องมีการสัมภาษณ์พูดคุยกับผู้ต้องขังก่อนเพื่อให้ทราบและปรับกิจกรรม หรือเคสตัวอย่างให้ใกล้เคียงกับสิ่งที่ใกล้ตัวเขามากที่สุด และในวันนั้น เราก็ได้คำที่ใช้เรียกผู้ต้องขังใหม่ คือ 'ผู้ก้าวพลาด'

ต้นปี 2562 ผมได้รับโอกาสให้ไปร่วมรับเสด็จสมเด็จพระเจ้าลูกเธอ เจ้าฟ้าพัชรกิติยาภา ร่วมกับทีมผู้บริหาร ที่เรือนจำชั่วคราวเขาระกำ จังหวัดตราด ซึ่งในวันนั้นทีมของเงินติดล้อ จะต้องจัดกิจกรรมให้ความรู้แก่ผู้ก้าวพลาด โดยพระองค์ท่านร่วมทอดพระเนตรด้วย ถึงแม้ผมจะทำหน้าที่นำกิจกรรมแบบนี้ให้กับชุมชนและพนักงานเงินติดล้อมาหลายต่อหลายครั้ง **แต่ครั้งนี้ผมตื่นเต้นมาก ถึงกับเสียงสั่นในช่วงแรก ๆ ที่จะต้องอธิบายให้พระองค์ท่านฟังว่าให้ผู้เล่นได้อะไร** แต่พอความรู้สึกว่าทุกคนคือผู้เรียนของเรา เรามีเจตนาดีที่ต้องการให้พวกเขามีความรู้ ก็สามารถก้าวผ่านช่วงนั้นมาได้สิ่งที่ทำให้ยิ่งตื่นเต้นเข้าไปอีก คือพระองค์ท่านได้ลงมาร่วมกิจกรรมด้วยความเป็นกันเอง ซึ่งสร้างรอยยิ้มและความสุขให้กับผู้ก้าวพลาดและทีมงานเป็นอย่างยิ่ง

ในวันนั้นผมมีความรู้สึกภาคภูมิใจมาก ๆ ที่ได้มีโอกาสถวายงานต่อหน้าพระองค์ท่าน ถือว่าเป็นโอกาสที่ ยิ่งใหญ่มากสำหรับพนักงานเงินติดล้อตัวเล็กๆ คนนึงที่ได้รับโอกาสและความไว้วางใจจากคุณหนุ่มและพี่ๆ ผู้บริหารบริษัทเงินติดล้อ ผมนึกไม่ออกเลยว่าจะมีกี่คนกันที่จะได้รับโอกาสดีๆ แบบนี้

มีสิ่งหนึ่งที่อยากจะบอกทุกท่านคือ โอกาสดี ๆอาจจะไม่มีบ่อยนัก แต่เมื่อโอกาสมาถึง จงทำให้ดีที่สุด ทำให้สุดความสามารถ ขอขอบคุณเงินติดล้อที่มอบโอกาสในครั้งนี้ครับ

ครั้งแรกกับโฆษณาทีวี...
โอกาสสำคัญที่ทำให้เงินติดล้อเป็นที่รู้จักทั่วประเทศ

หนึ่งในเรื่องที่ควรได้รับการบันทึกไว้เป็นตำนานของบริษัท เงินติดล้อ ก็คือ 'การออกโฆษณาครั้งแรกทางทีวี' ที่ได้รับการพูดถึงอย่างลือลั่นสนั่นเมือง

หนังโฆษณาเรื่องแรกนี้ ยังสร้างปรากฏการณ์ **ลูกค้ามาต่อคิวรอขอสินเชื่อ** จนเป็นแถวยาวล้นออกไปนอกสาขา

โฆษณาสินเชื่อรถมอเตอร์ไซค์ เรื่อง ชอบความเร็ว ซึ่งเป็นหนึ่งในแคมเปญโฆษณาชุดเร็ว ยังกวาดรางวัลให้กับทีมสร้างหนังโฆษณา ทั้งจากเวทีในประเทศและต่างประเทศ อย่างรางวัล B.A.D AWARD และรางวัล 'BRONZE' จากเทศกาล CANNES FILM LIONS AWARDS

เบื้องหลังหนังโฆษณาเรื่องนี้ มีที่มาจากแนวทางการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มทางเลือกที่หลากหลายของผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้ามากขึ้น เริ่มจากการสำรวจและวิจัยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ใหม่ ทั้งที่มาจากความต้องการของลูกค้าโดยตรง และผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าอาจไม่รู้ว่าต้องการ แต่เมื่อพัฒนาขึ้นมาแล้วจะช่วยส่งมอบโอกาสให้ลูกค้ามีชีวิตที่ดีขึ้น

ทำให้เงินติดล้อในเวลานั้น มีผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ครอบคลุมทุกประเภทรถ ทั้งผลิตภัณฑ์รถบรรทุก ผลิตภัณฑ์สินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุกมือสอง สินเชื่อแบบไม่โอนเล่มของเก๋ง กระบะ

ความสำเร็จของหนังโฆษณาเรื่องนี้ ยังทำให้แบรนด์ธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถที่เคย NO NAME กลายเป็นที่รู้จักในชั่วข้ามคืน ผลจากการสำรวจพบว่า BRAND AWARENESS ของบริษัท ขึ้นมาถึง 80 เปอร์เซ็นต์ และยังเป็นครั้งแรกที่คนทั่วไปได้รับรู้ว่ามีการปล่อยสินเชื่อรถมอเตอร์ไซค์ในธุรกิจนี้

ภาพยนตร์
โฆษณา
เงินติดล้อ

ชอบความเร็ว

เป็นคนเร็ว

ต้องเร็ว

ของ่ายได้ไว (เฮียแดง)

เร็วทุกคัน

'เร็วได้อีก' ฟรี PA

'เร็วได้อีก'

ประกันเงินติดล้อ

คนค้ำหายาก

เงินติดล้อ
รวยถ้วนหน้า! ลุ้นทอง

แต่ภารกิจของเงินติดล้อ ที่มีเจตนาส่งมอบโอกาสให้คนฐานรากได้เข้าถึงผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่มีมาตรฐานเป็นธรรม และโปร่งใสในช่วงเวลาที่มีความจำเป็นต้องใช้เงิน เพื่อทำให้ชีวิตหมุนต่อไปได้ ก็ยังคงพบอุปสรรคจาก 'มหากาพย์แห่งความสับสน' ซึ่งเริ่มต้นมายาวนาน จากการที่บริษัทคู่แข่งเลือกใช้ชื่อและเครื่องหมายทางการค้า รวมถึงสีและแบบของตัวอักษรที่ใกล้เคียงกับที่บริษัทเงินติดล้อใช้อยู่ในเวลานั้น ทำให้มีลูกค้าหลายคนเดินเข้าไปขอสินเชื่อผิดบริษัทด้วยความเข้าใจผิด จนเสียโอกาสที่ควรได้รับ

แล้วเงินติดล้อจะทำอย่างไร...

จะหาหนทางใด เพื่อสร้างความเปลี่ยนแปลงให้เกิดขึ้น เพื่อส่งมอบโอกาสสู่คนฐานราก ให้มีชีวิตที่ดีขึ้นได้อย่างแท้จริง ?

Chapter II

หาตัวตน ค้นพบ โอกาส

"เมื่อไหร่ที่พนักงานในองค์กรเข้าใจและเชื่อในสิ่งเดียวกัน มีความต้องการที่หลอมรวมกันเป็นหนึ่ง นั่นคือโอกาสที่องค์กรจะเติบโตต่อได้อย่างยั่งยืน"

เปลี่ยนแปลง
จากภายใน

19 กุมภาพันธ์ 2559 : งานประชุมภายใน เพื่อประกาศเรื่องการรีแบรนด์

ชาวเงินติดล้อเริ่มต้นเรื่องนี้กันในวันประกาศเปิดตัวโลโก้ใหม่ (ที่ลดความสำคัญของคำว่า 'ศรีสวัสดิ์' ลง) เป็นการภายใน ที่ชั้น 9 อาคารจุฑามาศ ซึ่งเป็นครั้งแรกที่พนักงานเงินติดล้อเริ่มเห็นความสำคัญของคำว่า 'ชาวเงินติดล้อ' รวมถึงเริ่มตระหนักว่าการ Rebrand ไม่ใช่แค่การเปลี่ยนโลโก้ แต่ยังหมายถึงการเปลี่ยนแปลงจากภายในที่มาจาก เจตนาและความเชื่อซึ่งสะท้อนผ่านวัฒนธรรม และการแสดงออกถึงพฤติกรรมรวมถึงแนวความคิดแบบเดียวกัน

และนั่นคือการนำไปสู่เจตนาในการดำเนินธุรกิจของเงินติดล้อมาจนถึงทุกวันนี้

เงินติดล้อ

เปลี่ยนแล้ววันนี้!
เงินติดล้อ
"รู้สึก"
"ริเริ่ม"
เงินติดล้อ... โฉมใหม่!
"จริงใจ"
"ใกล้ชิด"

และนี่คือข้อความที่คุณหนุ่มสื่อสารกับชาวเงินติดล้อ ในวันนั้น

ชาวเงินติดล้อครับ กว่าที่เราจะเดินทางมาจนถึงวันนี้ งานของเรา ทำให้เราได้เห็นอะไรบ้าง... เราได้เห็นชีวิต ชีวิตที่เป็นชีวิตของผู้คนจริง ๆ

ชีวิต ที่มีแค่ 2 ทางเลือก ว่าจะสู้ หรือ ยอมแพ้ชีวิต ที่ 'ความหวัง' และ 'ความสิ้นหวัง' อาจเกิดขึ้นได้พร้อมกัน แล้วพวกเรา ได้เห็นอะไรอีกบ้าง

เรายังได้เห็นชีวิตของผู้คนอีกมากมายที่ถูกเอาเปรียบ

เห็นภาพของความไม่ถูกต้องหลายอย่างที่เกิดขึ้นในวงการสินเชื่อ

เห็นการทำธุรกิจ ที่มุ่งเน้นแต่ผลตอบแทนและกำไรจนเอารัดเอาเปรียบคนหาเช้ากินค่ำ

เห็นคนบางกลุ่มในวงการนี้มองชาวบ้านที่เดือดร้อน เป็นเพียงแค่เหยื่อ เป็นลูกหนี้

ภาพประกอบจาก VDO

ไม่ได้มองเป็นลูกค้า หรือเพื่อนของเรา ทั้ง ๆ ที่ธุรกิจนี้ ควรจะเป็นเหมือนความหวังให้กับผู้คน

แต่ความเป็นจริงมันไม่ใช่เลย กลับทำให้ทุกอย่างแย่ลงด้วยซ้ำ

ซึ่งนั่น... ยิ่งทำให้พวกเค้าติดอยู่ในวังวนหนี้ที่ไม่มีทางออก

ผมว่ามันไม่ใช่

หมดยุคของการทำธุรกิจแบบเดิมที่เอาแต่ได้

ถึงเวลาแล้วครับ

ที่เราต้องสร้างมาตรฐานใหม่ ให้กับวงการนี้ตอกย้ำในการทำสิ่งที่ถูกต้อง

ที่ไม่หวังแค่ผลกำไร

เพื่อพร้อมสร้างความหวังให้กับผู้คน ได้มีชีวิตที่ดีขึ้นอย่างแท้จริง

หนุ่ม ปิยะศักดิ์ - *MD*

รีแบรนด์เพื่อแสดงออกถึงความชัดเจน ถึงเจตนารมณ์ในการทำธุรกิจ

เป็นเรื่องไม่แปลกที่จะมีบริษัทลุกขึ้นมาประกาศ REBRAND หรือประกาศเปลี่ยนแปลงโลโก้ที่เคยใช้อยู่เป็นโลโก้ใหม่ เพื่อให้สามารถบอกเล่าบุคลิกลักษณะของสินค้า หรือบริการของตนเองได้ดีขึ้น

แต่เมื่อเงินติดล้อต้องการให้การ REBRAND ที่เกิดขึ้นทำให้ลูกค้าสัมผัสได้ถึงการเปลี่ยนแปลงจากภายในที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของพนักงานเงินติดล้อพร้อมกันไปด้วย

'TVC แสนสด' ซึ่งนำเสนอการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า ให้สามารถรับเงินแสนสด ๆ ไปใช้เพื่อให้ชีวิตหมุนต่อได้ทันที (โดยไม่ต้องรอเงินโอนเข้าบัญชีนานเป็นวันเหมือนแต่ก่อน) จึงกลายมาเป็นคำตอบเพื่อสอดแทรกการ REBRAND ของเงินติดล้อ พร้อมข้อความสั้นๆ ที่ใช้ปิดท้ายโฆษณา คือ 'เงินติดล้อ ชีวิตหมุนต่อได้...โฉมใหม่'

ตั้งแต่นั้น คำว่า 'เงินติดล้อ ชีวิตหมุนต่อได้' ก็ถูกนำมาใช้แทนสโลแกนเดิมคือ 'ของง่าย ได้ไว' เพื่อให้ลูกค้าได้รับรู้ถึงเจตนาที่เงินติดล้อมี คือความหวังดีผ่านการส่งมอบโอกาสให้ลูกค้าที่มีความจำเป็นต้องใช้เงินนำพาชีวิตให้หมุนต่อไปได้

และเพื่อให้ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ สัมผัสได้ถึงการ REBRAND ที่เงินติดล้อต้องการบอก ผ่านความเปลี่ยนแปลงของการให้บริการที่ไวขึ้น ดีขึ้น และเต็มไปด้วยไมตรีที่จะช่วยเหลือและให้คำแนะนำกับลูกค้าของเงินติดล้อ

กว่าจะเป็นโลโก้เงินติดล้อในวันนี้

TVC-แสนสด

A hundred grand! Where can I get that?!

เงินติดล้อ
100,000
Get a hundred thousand in cash right away

เงินติดล้อเป็นเจ้าแรก ที่จ่ายเงินสดให้กับลูกค้ารถเก๋ง-กระบะทันที ถือว่าเป็นนวัตกรรมใหม่ที่ชาวเงินติดล้อปรับกระบวนการทำงานต่าง ๆ เพื่อให้ลูกค้าสามารถรับเงินสดได้ที่สาขา

การค้นพบตัวตนของชาวเงินติดล้อ... อะไรทำให้เราอยากตื่นมาทำงานทุกเช้า

ก่อนหน้านี้ชาวเงินติดล้อก็เคยคิด (เหมือนกับที่หลาย ๆ องค์กรคิด) ว่าการมี 'ค่านิยมองค์กร' เป็นเรื่องง่าย แค่จ้างบริษัทเอเจนซี่มาคิดคำสวย ๆ หรู ๆ ที่ฟังแล้วรื่นหูและน่าจะช่วยสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้ได้ก็น่าจะจบ

แต่ความเป็นจริงกลับไม่ง่ายอย่างนั้น เมื่อได้รับค่านิยมซึ่งมีบริษัทเอเจนซี่ช่วยคิดให้แทนค่านิยมเดิมที่ใช้ของธนาคารกรุงศรี ชาวเงินติดล้อก็พบว่าค่านิยม 4i (Insightful, Initiative, Integrity, Intimate) หรือ 'รู้ลึก ริเริ่ม จริงใจ ใกล้ชิด' ซึ่งเป็นคำสวย คล้องจอง (และมีท่าเต้นประกอบ) กลับไม่สามารถสะท้อนพฤติกรรม และไม่สามารถสร้างความเข้าใจที่ชัดเจนให้กับพนักงานเงินติดล้อได้

สำหรับชาวเงินติดล้อซึ่งมีความคิดและความเชื่อแบบเดียวกัน คือพร้อมที่จะเรียนรู้จากความผิดพลาด การนับหนึ่งใหม่ เพื่อให้สามารถร่วมกันบัญญัติค่านิยมองค์กรที่เป็นของเงินติดล้อ โดยชาวเงินติดล้อเองจึงเริ่มต้นขึ้น

เพราะชาวเงินติดล้อต้องการค่านิยมที่สามารถสะท้อนพฤติกรรม แนวคิด และความเชื่อที่มีร่วมกัน และเป็นค่านิยมที่สามารถคัดสรรเลือกคนแบบเดียวกันมาร่วมอยู่ในเผ่าพันธุ์เงินติดล้อ

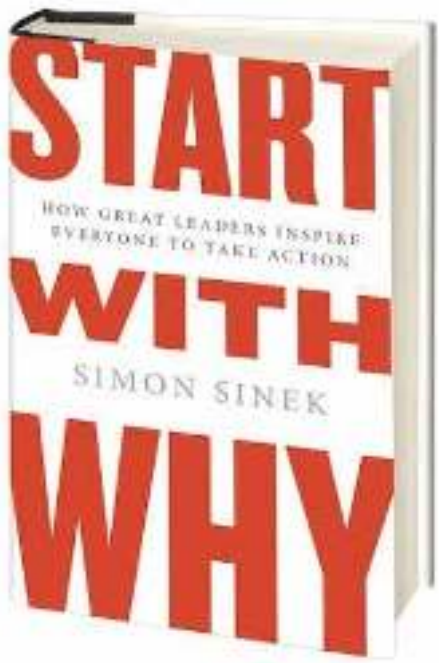
WHY?... คำตอบที่ต้องหาให้เจอ

20-22 มีนาคม 2559 : เวิร์คช้อปนอกสถานที่เพื่อค้นหา WHY ของเงินติดล้อ

พนักงานเงินติดล้อกลุ่มหนึ่งเริ่มต้นทำเวิร์คช้อปเพื่อค้นหาและทำความเข้าใจความเป็น 'เงินติดล้อ' โดยได้รับแรงบันดาลใจจากหนังสือ Start With Why ของ Simon Sinek ซึ่งคุณหนุ่มให้ทุกคนที่เข้าร่วมเวิร์คช้อปต้องอ่านก่อน เพื่อเป็นกุญแจไขไปสู่คำตอบที่ต้องการ จากการเริ่มต้นด้วยคำถาม สั้น ๆ ง่าย ๆ คือ WHY (ทำไม ?)

ทำไมธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถอย่างที่เงินติดล้อทำอยู่ จึงมีความจำเป็นต่อคนฐานราก ทำไมเงินติดล้อจึงต้องเปลี่ยนแปลงและพัฒนาจากที่เคยเป็นธุรกิจสีเทา (ในอดีต) มาเป็นธุรกิจที่โปร่งใสและเป็นธรรม ทำไมเราถึงเลือกที่จะยกระดับมาตรฐานการทำงานของเรา ถึงแม้จะเป็นการเพิ่มต้นทุนที่ส่งผลให้เราได้กำไรที่น้อยลง ทำไมเงินติดล้อมีโครงการอาสาไปให้ความรู้ทางการเงินกับคนในชุมชนต่าง ๆ รวมถึงอะไรที่ทำให้พนักงานเงินติดล้ออยากตื่นขึ้นมาทำงานทุกเช้า เพื่อทำให้สังคมของเราดีขึ้น น่าอยู่ขึ้น

เพราะชาวเงินติดล้อเชื่อว่าหากรู้จักตัวตนเข้าใจเจตนารมณ์ขององค์กรอย่างลึกซึ้ง จะช่วยให้สามารถบัญญัติค่านิยมองค์กรของตนเองขึ้นมาได้ และจะเป็นแรงผลักดันสำคัญที่ทำให้เงินติดล้อมีโอกาสหมุนไปข้างหน้าได้ดีขึ้น ส่งมอบโอกาสให้คนฐานรากได้มากขึ้น และมีโอกาสเติบโตต่อไปอย่างยั่งยืน



NTL Culture Workshop ที่หัวหิน

Our shared belief and WHY we wake up and come to work every day.

ความเชื่อที่ทำให้เราอยากตื่นขึ้นมาทำงานทุกเช้า

"In everything we do, we strive to empower people and enrich lives. We believe that access to fair, transparent, and responsible financial services is everyone's right."

ที่เงินติดล้อ เราทำทุกอย่างเพื่อส่งเสริมและยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้คน ด้วยความเชื่อมั่นว่าการเข้าถึงบริการทางการเงินที่เป็นธรรมและโปร่งใส คือสิทธิที่ทุกคนพึงได้รับ

HOW we plan to make the world a better place

สิ่งที่เรามุ่งมั่นตั้งใจทำให้โลกนี้ดีขึ้น

"We deliver financial betterment by offering relevant products and services that are simple to understand, convenient, and fast through our committed employees."

เราส่งมอบโอกาสทางการเงินโดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสมต่อลูกค้า เรียบง่าย สะดวกและรวดเร็ว ผ่านความจริงใจของพนักงาน

แรงบันดาลใจจากหนังสือ สู่การสร้างค่านิยมองค์กรของเงินติดล้อ

22 พฤศจิกายน 2559
Zappos : เวลาแห่งความสุข
แชร์โดย MD เงินติดล้อ

หลังจากที่คุณหนุ่มได้อ่านหนังสือ Delivering Happiness (ใช้ความสุขทำกำไร) จึงตัดสินใจไป Culture Camp เรียนรู้การสร้างวัฒนธรรมองค์กรและการใช้วัฒนธรรมองค์กรขับเคลื่อนธุรกิจของบริษัท Zappos ซึ่งเป็นผู้นำด้านการสร้างวัฒนธรรมองค์กรระดับโลก คำตอบที่จะนำไปสู่การสร้างค่านิยมองค์กรเงินติดล้อก็เริ่มชัดเจนขึ้น

คุณหนุ่มนำประสบการณ์ที่ได้รับจากการไปเรียนรู้มาแบ่งปันและแลกเปลี่ยนความคิดกับพนักงานเงินติดล้อ ซึ่งนอกจากจะจุดประกายให้เกิดธรรมเนียมจัดกิจกรรมแชร์ความรู้ที่เรียกกันว่า HAPPY TIME (เวลาแห่งความสุข) ของผู้บริหารหรือพนักงานเงินติดล้อที่มีโอกาสได้ไปฝึกอบรม หาความรู้และประสบการณ์จากที่ต่าง ๆ เพื่อนำมาถ่ายทอดให้กับพนักงานเงินติดล้อคนอื่น ๆ ได้เรียนรู้ร่วมกันแล้ว

ความรู้ที่คุณหนุ่มได้รับกลับมา ยังนำพาไปสู่การจัดเวิร์คช้อปที่ต่อเนื่องและจริงจัง กระทั่งพนักงานเงินติดล้อสามารถร่วมกันบัญญัติค่านิยมองค์กรของตนเองขึ้นมาได้

How did Zappos become
a Culture Branded
Company?
part of the
Zappos
family

Do Mre
Wih Lss
Do Mre
Wih Lss

CORE VALUES
#1 Deliver WOW Through Service
#2 Embrace + Drive Change
#3 Create Fun + A Little Weirdness
#4 Be Adventurous, Creative and Open-Minded
#5 Pursue Growth and Learning
#6 Build Open + Honest Relationships with Communication
#7 Build A Positive Team and Family Spirit
#8 Do More With Less
#9 Be Passionate + Determined
#10 Be Humble
ZAP!

ตามรอยเส้นทาง สร้างค่านิยม 'เงินติดล้อ'

หา Rock Star

เวิร์คช้อปสำคัญครั้งหนึ่งของชาวเงินติดล้อ คือเวิร์คช้อปซึ่งประกอบไปด้วยผู้บริหาร Senior Management Team (SMT), พนักงานในทีม Warroom 1 และพนักงานในทีม Warroom 2 รวมถึงผู้จัดการพื้นที่ เพื่อหา Rock Star และ Un-Rock Star ร่วมกัน โดยให้แต่ละกลุ่มเขียนลักษณะนิสัยและพฤติกรรมที่คิดว่า 'ใช่...ชาวเงินติดล้อ' และ 'ไม่ใช่...ชาวเงินติดล้อ' ผ่านคำถามว่า

ชาวเงินติดล้อในความคิดของคุณ มีนิสัย/พฤติกรรม/แสดงออกยังไง และ การแสดงออกหรือพฤติกรรมแบบไหนที่ไม่ใช่ชาวเงินติดล้อ

ชาวเงินติดล้อทุกคน มีส่วนร่วมในการค้นหาพฤติกรรมที่ใช่

Ann Amanta #แบบที่ใช่
1.จริงใจ 2.รวดเร็วทันต่อการเปลี่ยนแปลง
3.กล้าทำในสิ่งใหม่
4.มีน้ำใจและปรารถนาดีกับเพื่อนๆ
5.รับผิดชอบในหน้าที่ให้ดีที่สุด
#แบบที่ไม่ใช่
1.เห็นแก่ตัว
2.เอาตัวรอดคนเดียว
3.ขาดความรับผิดชอบ
4.อคติ
5.ทำตัวไม่โปร่งใส
ถูกใจ · ตอบกลับ · 2 · 6 มกราคม เวลา

Yut Lee คนที่ใช่
1.มุ่งมั่นทำให้สำเร็จเพื่อเป้าหมายเดียวกัน
2.ทีม เวิร์ค
3.พัฒนาอย่างต่อเนื่องไม่หยุดนิ่ง
4.คิดสิ่งใหม่ๆ อย่างสร้างสรรค์
5.ซื่อสัตย์ สุจริต
คนที่ไม่ใช่
1.มีทัศนคติติดลบ
2.เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตน
3.ไม่ยอมรับการเปลี่ยนแปลง
4.ทุจริต
5.ไม่คิดจะพัฒนา ตัวเอง
ถูกใจ · ตอบกลับ · 2 · 6 มกราคม เวลา 16:40

Kannika Promsritong ที่ใช่
1. การเติบโตของบริษัท
2. ทีมเวิ์ค
3. ชื่นชิงสิ่งใหม่
4. สนุก
5. รับฟังเสมอ
ที่ไม่ใช่
1. ไม่บนความคิดให้คนเห็น
2. ไม่จริงใจ
3. ความเกลัว ความไม่กล้า
4. การให้ความเป็นที่ตั้ง
5. ไม่ปรับตัว ไม่เปลี่ยนแปลง ไม่ปรับปรุง

Saowapa Koi-wing (สิ่งที่ใช่)
1. ความร่วมมือกันของทีม
2. จริงใจ
3. มีความสุขและสนุกกับงานที่ทำ
4. กล้าทำในสิ่งที่ถูกต้อง..และยอมรับในสิ่งที่ผิดพลาด
5. การให้อภัย
(สิ่งที่ไม่ใช่)
1. การเห็นแก่ตัว
2. โกหก ให้ร้ายซึ่งกันและกัน
3. เกียจคร้าน
4. ไม่ซื่อสัตย์
5. ไม่มีความรับผิดชอบทั้งตัวเองและส่วนรวม
ถูกใจ · ตอบกลับ · 2 · 6 มกราคม เวลา 16:35 น.

Kai Kook สิ่งที่ใช่ 5 ข้อ 1.เจตนาที่ดี 2.สร้างโอกาสให้กับพนักงานและลูกค้า ... ดูเพิ่มเติม

Bank HR สิ่งที่ ใช่ 1.ให้โอกาสคนที่มี DNA เดียวกับเรา 2.เชื่อมั่นในงานที่ทำ 3.มีหาความรู้อยู่เสมอๆ 4.รักในงานที่ทำ 5. เป็นคนดี สิ่งที่ไม่ใช่ 1.ไม่ยอมรับในการเปลี่ยนแปลง 2.ไม่ให้ความร่วมมือ หรือ ให้การช่วยเหลือ 3.ไม่อดทน 4.ไม่มีคติ 5.ไม่เป็นคนดี
ถูกใจ · ตอบกลับ · 2 · 6 มกราคม เวลา 16:24 น. · มีการแก้ไข

Kiattichai Jeng สิ่งที่ใช่ 1.ตั้งใจทำงาน 2.เรียนรู้สิ่งใหม่ๆเพื่อพัฒนาตนเอง 3.แสดงความคิดเห็นเพื่อเป็นประโยชน์ 4.แนะนำสิ่งที่เป็นประโยชน์ 5.มีความสุขในการทำงาน
สิ่งที่ไม่ใช่ 1.ไม่ตั้งใจทำงาน 2.ไม่พัฒนาตนเอง 3.มีความรู้แต่ไม่แสดงความคิดเห็น 4.แนะนำแต่สิ่งไม่เป็นประโยชน์ 5.ไม่มีความสุขในการทำงาน
ถูกใจ · ตอบกลับ · 2 · 6 มกราคม เวลา 16:17 น.

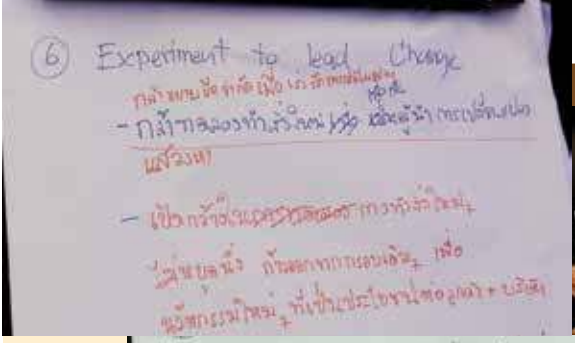
ภาพการสำรวจ
แสดงออกแบบไหนใช่
และไม่ใช่ ชาวเงินติดล้อ

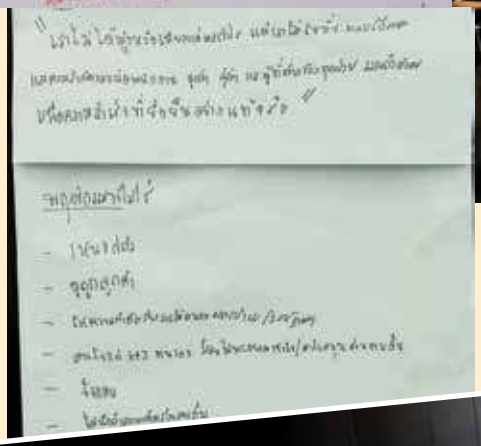
หลังจบเวิร์คช้อป อีเมล์ฉบับหนึ่งได้ถูกส่งจากคุณหนุ่มไปยังทีมผู้บริหาร และทีมพนักงานซึ่งทำเวิร์คช้อปร่วมกัน ในอีเมล์ฉบับนั้นมีค่านิยมฉบับร่างที่เป็นภาษาอังกฤษทั้งหมด 7 ข้อ กับอีก 8 คำถาม ซึ่งคุณหนุ่มให้ทีมงานลองตั้งคำถามกับตนเองว่า

- ค่านิยมเหล่านี้ จะยังอยู่กับเงินติดล้อในอีก 50 ปีข้างหน้าไหม ?
- ค่านิยมเหล่านี้ ครบถ้วนสมบูรณ์แล้วหรือยัง ?
- คิดว่าคำอธิบายในแต่ละค่านิยม สะท้อนถึงพฤติกรรมของชาวเงินติดล้อแล้วหรือยัง ? (ผมเขียนจากการสังเกตและจากเวิร์คช้อปที่เราระดมไอเดียกัน)
- เราสามารถจ้างและเลิกจ้างพนักงานตามค่านิยมเหล่านี้ได้ไหม ?
- คุณสนับสนุนค่านิยมเหล่านี้ได้ไหม ?
- มีข้อไหนที่ควรจะรวมกัน ?
- มีข้อไหนที่คำอธิบายดูยาวเกินไป และควรแยกออกมาเป็นอีกข้อไหม ?
- คุณคิดว่าหัวข้อภาษาไทยของแต่ละค่านิยมควรจะเป็นอะไร ? (มันควรกระตุ้นอารมณ์เพื่อให้จดจำได้ง่าย)

ค่านิยมฉบับร่างนั้น ยังได้รับการปรับตาม feedback ของ SMT และทีมงาน จากนั้นคุณหนุ่มยังมอบหมายให้พนักงาน 4 คน ที่ได้รับการเลือกจากความเป็นคนชอบอ่านหนังสือ ให้ช่วยกันแปลค่านิยมแต่ละข้อเป็นภาษาไทย โดยเรียกทั้ง 4 คนว่า 'หน้ากากนักเขียน' ตามรายการ The Mask Singer ซึ่งกำลังดังอยู่ในเวลานั้น เพราะไม่ต้องการเปิดเผยว่าแต่ละคนเป็นใคร เพื่อหลีกเลี่ยงการเกิดอคติ

NTL Culture Workshop โรงแรม แกรนด์ ไฮแอท เอราวัณ





ก่อนจะมาเป็น เงินติดล้อ 7 Core Values

ไม่หยุดเรียนรู้เพื่อพัฒนา

อ เราเรียนรู้และพัฒนาตนเองอย่างสม่ำเสมอ แบ่งปัน
รณ์ กันและกัน เพื่อได้ทั้งผลิตภัณฑ์และบริการอย่างมี
าพ และไม่หยุดนิ่ง เพื่อให้ทันกับนวัตกรรมใหม่ๆ ในยุค
ะอนาคต

Core value 7: เก่งงาน สำราญเล่น

ที่เงินติดล้อ พวกเราลงมือปฏิบัติงานด้วยความทุ่มเทมุ่งมั่น งานที่พวกเราทำปฏิบัติได้จริง ไม่ซับซ้อน และไม่ได้เกิดจากคนใดคนหนึ่ง ทุกอย่างถูกกลั่นกรองมาจากความคิดของหลายคน เพื่อให้ได้แนวทางการทำงานที่เหมาะสม เคารพในความต่าง และที่สำคัญที่สุดเรามีความสุขและสนุกกับการลองในทุกๆความสำเร็จอย่างเบิกบานสำราญใจ

กล้าคิด กล้าทำ นำการเปลี่ยนแป

นติดล้อ เราไม่หยุดที่จะพัฒนาและพร้อมที่จะเปลี่
ุบัน เรากล้าที่
งเพื่อที่จะอยู่

#2 Sense of ownership with Gratitude
มีใจรักในบริษัทเสมือนเป็นเจ้าของเงินติดล้อ

เรามีส่วนร่วมในความเป็นเจ้าของบริษัท และตัดสินใจเสมือ
รู้สึกแบบนั้น เราก็จะคิดทำทุกอย่างให้ดีที่สุด ด้วยความ
สำเร็จบริษัทก็จะประสบความสำเร็จด้วย เราไตร่ตรองอย่า
เสีย ความเสี่ยง ผลตอบแทน เพื่อที่จะตัดสินใจลงทุนอย่าง
ให้บริษัทของเราก้าวสู่การเป็นองค์กรชั้นนำระดับโลก

กล้าเพื่อเป้าหมายของทีม

ความคิดเห็น
ทางเดียวกัน
ลงร่วมกัน

#5 Thirst for Wisdom and Self Development
กระหายการเรียนรู้และไม่หยุดพัฒนาตนเอง

การเรียนรู้ไม่มีวันสิ้นสุด เมื่อเรามีประสบการณ์มากขึ้น เราก็จะสามารถตัดสินใจสิ่งต่างๆ ได้ดียิ่งขึ้น เพิ่มคุณค่าให้กับองค์กร เราไม่เพียงแค่รู้ แต่เราต้องเข้าใจลึกซึ้งถึงแก่นแท้ เพื่อที่จะนำมาประยุกต์ใช้ เพิ่มศักยภาพ ความรู้ความสามารถของตนเอง นำไปสู่การพัฒนาการบริการที่เป็นเลิศ พร้อมส่งมอบให้กับลูกค้า การเรียนรู้ไม่ได้จำกัดเพียงแค่อยู่ในห้องเรียน แต่เราสามารถเรียนรู้จากการสังเกต การลองผิดลองถูก การลงมือทำ รวมถึงเรียนรู้จากความผิดพลาดของตนเองและผู้อื่น

1 Sustainable Impact By Creating Opportunities
สร้างโอกาสให้สังคมเติบโตอย่างยั่งยื

Core Value 5: Thirst for wisdom and self development : ขวนขวายยกระดับปัญญา มุ่งมั่นพัฒนาตนเอง

การเรียนรู้และพัฒนาอย่างสม่ำเสมอเป็นสิ่งสำคัญ ในครอบครัวของเงินติดล้อ เราทุ่มเทกับบุคลากร เพราะเราเชื่อมั่นว่าพนักงานที่มีคุณภาพจะสร้างผลงานที่ยอดเยี่ยมให้กับบริษัท
นอกเหนือจากการเรียนรู้ในห้องเรียนแล้ว เรายังได้เรียนรู้จากความผิดพลาดและประสบการณ์ทำงาน
เพื่อทำให้องค์กรและตัวเราเติบโตไปพร้อมกันอีกด้วย

Core value 4: ปฏิบัติหน้าที่อย่างมีคุณธรรมและเป็นมิตร

มีความกล้าที่จะปฏิบัติและเปิดเผยบนพื้นฐานความถูกต้อง สร้างความไว้ใจ จริงใจ และเป็นมิตร โดยมุ่งหวังสิ่งที่ดีที่สุดต่อพนักงาน ลูกค้าและทุกส่วนที่เกี่ยวข้อง รวมถึงสังคมรอบข้าง

สร้างสรรค์ แบ่งปันโอกาส สู่ความสำเร็จอย่างยั่งยืน

ที่เงินติดล้อ เรามุ่งสร้างสรรค์สังคมแห่งโอกาสให้กับ พนักงาน ลูกค้า คู่ค้า ชุมชน เป้าหมายสูงสุดของบริษัท ไม่ได้คาดหวังเพียงแค่ผลกำไร แต่เราตั้งใจที่จะส่งมอบโอกาสที่ดีให้กับทุกคน เพื่อให้คนเหล่านั้นสามารถพึ่งพาตนเอง และส่งต่อโอกาสนั้นให้กับชุมชน ได้เติบโตอย่างยั่งยืน

บริการด้วยใจที่ซื่อสัตย์

ติดล้อ เราทำงานด้วยความซื่อสัตย์ เพื่อส่งมอบการบริการที่ดี
ชัดเจนให้แก่ลูกค้าทั้งภายในและภายนอก เราอยากเข้าไปนั่ง
กคน เพื่อค้นหาความต้องการ โดยให้บริการผ่านผลิตภัณฑ์และ
ูกต้องและเหมาะสม

#6 Experiment to Lead Change
กล้านำความเปลี่ยนแปลง

เงินติดล้อ เราเปลี่ยน! ไม่เพียงเพื่ออยู่รอด แต่เราเปลี่ยน! เพื่อที่จะเป็นผู้นำตลาด มีหลายสิ่งที่เราควบคุมไม่ได้ แต่เราสามารถที่จะปรับตัวไปกับมันได้ การสรรสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ การท้าทายตนเอง เพื่อหาสิ่งที่ดีกว่า กล้าที่จะลองเสี่ยง และไม่กลัวความผิดพลาด จะสามารถทำให้เราก้าวกระโดดนำเหนือผู้อื่น เราควรหมั่นให้ความสนใจสิ่งที่เกิดขึ้นทั้งภายในและภายนอก และเปิดรับที่จะทดลองแนวคิดใหม่ๆ อยู่เสมอ

สำนึกดี มีความรับผิดชอบ

ติดล้อ งานทุกงานมีความสำคัญ เราจึงทำงานด้วยค
นหนึ่งเป็นธุรกิจของเราเอง ไม่ว่าเกิดปัญหาใดๆ เรา
งออก เพราะเราทราบดีถึงผลกระทบที่จะส่งผลไปยั
ไม่หยุดยั้งต่อการพัฒนาในทุกๆด้าน เพื่อที่จะเติบโตเป็นองค์กรชั้น

อย่าง
พร้อมผลัก

Core value 2:
สำนึกและตระหนักด้วยจิตวิญญาณความเป็นเจ้า

ในครอบครัวเงินติดล้อ พวกเราทุกคน คิด ทำ แล
ใจด้วยจิตสำนึกของการเป็นเจ้าของ เราตระหนัก
มีส่วนร่วมเพื่อจะทำให้ บริษัทเติบโตไปในทิศทางที่ดี
น้า ทุกคนถูก
ยชน์ สูงสุดขอ
ทุกฝ่าย รวมถึ

#3 Candid Teamwork
รวมพลังและแสดงออกอย่างตรงไปตรงมา

เมื่อเราทำงานของตัวเองอย่างดีแล้ว และสามารถทำงานร่วมกันเป็นทีม ก็จะนำไปสู่ชัยชนะที่ยิ่งใหญ่ โดยการทำงานเป็นทีมนั้น เราอาจต้องทิ้งหัวโขน ทำงานที่เหมาะสม โดยที่ไม่ลืมที่จะแสดงความคิดเห็นอย่างตรงไปตรง ทำงานเป็นทีมนั้น ก็อาจจะต้องมีการเสียสละ และเพิ่มใจที่จะร่วมมือ ที่วางไว้รองทีม ซึ่งจะเป็นชัยชนะขององค์กรที่ยิ่งใหญ่กว่า

Core Value 6:
กล้าทดลองในสิ่งใหม่ พร้อมก้าวไปเป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลง

เปิดกว้างในการทำสิ่งใหม่ ไม่หยุดนิ่ง ก้าวออกจากกรอบเดิมๆ เพิ่มนวัตกรรมใหม่ๆที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า บริษัท และพนักงาน ทำลายข้อจำกัดเดิมๆ และส่งเสริมให้ทุกคนในองค์กรเป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลงอย่างแท้จริง

Core Value 3: ความร่วมมืออย่างจริงใจ อยู่ใน

เรามุ่งมั่นสร้างความสำเร็จร่วมกันจากการมีส่วนร่วมของทีม ใส่ใจงานของตน ใส่ใจงานของทีม โดยเราจะเริ่มต้นจากทำหน้าที่ของตนเองให้ดีที่สุดก่อนเสมือนเราเป็นส่วนหนึ่งในความสำเร็จขององค์กร และในขณะเดียวกันเรายึดถือความถูกต้อง มองข้ามประโยชน์ส่วนตน กล้าที่จะบอกในสิ่งที่ผิดอย่างตรงไปตรงมา เพื่อให้ทีมเดินต่อได้อย่างดี โดยยึดถือความสำเร็จของทีมยิ่งใหญ่กว่าความสำเร็จของตนเสมอ

Core Value 1: สร้างโอกาสอย่างยั่งยืน

เราไม่ได้มุ่งหวังเพียงแค่ผลกำไร แต่เราใส่ใจที่จะมอบโอกาสและความรับผิดชอบต่อพนักงาน ลูกค้า คู่ค้า และผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย รวมถึงสังคม เพื่อความสำเร็จที่ยั่งยืนอย่างแท้จริง

เดือนเมษายน พ.ศ. 2560 เงินติดล้อจัดเวิร์คช้อปอีกครั้ง โดยแบ่งผู้เข้าร่วมเวิร์คช้อปออกเป็น 3 ทีม คือทีม SMT ทีม Warroom 1 และทีม Warroom 2 โดยแต่ละทีมแยกห้องไปอ่านค่านิยมภาษาไทยของหน้ากากนักเขียนทั้ง 4 เพื่อสรุปเป็นค่านิยมในแบบฉบับของตนเอง โดยให้ความสำคัญเป็นพิเศษกับหัวข้อของแต่ละค่านิยม

จากนั้นก็นำหัวข้อ 7 ค่านิยมของทั้ง 3 กลุ่มมาแปะเรียงรอบห้องเวิร์คช้อปเพื่อให้ทุกคนได้โหวต หัวข้อใดได้รับการโหวตสูงสุดก็จะได้รับเลือกให้เป็นหัวข้อภาษาไทยของค่านิยมข้อนั้น

แล้ววันนั้น เงินติดล้อก็ได้ค่านิยมทั้ง 7 ข้ออย่างสมบูรณ์ โดยมีการปรับคำอธิบายของค่านิยมแต่ละข้ออีกครั้ง ด้วยการนำบางคำของหน้ากากนักเขียนมาผสมกับคำใหม่ ๆ ที่ได้จากการทำเวิร์คช้อป

แต่...นี่ก็ยังไม่ใช่คำตอบสุดท้ายของค่านิยมองค์กรเงินติดล้อที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน เพราะคุณหนุ่มมองว่าค่านิยมชุดนี้ 'ฟังดูเรียบร้อยเกินไป' (สำหรับ 'ชาวเงินติดล้อ')

ที่สำคัญคือ เมื่อเลือกพนักงานคนหนึ่งที่อยู่กับองค์กรมาเนิ่นนานให้ลองอ่านค่านิยมฉบับนี้ ผลที่ได้กลับปรากฏว่าพนักงานคนนั้น 'อ่านแล้วไม่เข้าใจ' เพราะมีคำสละสลวยหลายคำที่แปลตรงตัวมาจากภาษาอังกฤษ

ทีมงานจึงต้องกลับไปแก้ไข โดยเพิ่มชีวิตชีวาลงไปในประโยคด้วยการใช้ภาษาง่าย ๆ ที่คนเงินติดล้อใช้กันในการสื่อสาร

และในที่สุด ค่านิยมทั้ง 7 ข้อก็ถูกส่งผ่านอีเมล์ของคุณหนุ่มไปให้พนักงานทุกคนได้รับรู้ ในวันที่ 1 มิถุนายน 2560

From: Piyasak Ukritnukun (NTL)

Sent: Thursday, June 01, 2017 11:28 AM

To: @NTL All Branch; @NTL Center

Subject: ค่านิยมองค์กรเงินติดล้อ

Importance: High

ถึงชาวเงินติดล้อ

ผมขอความร่วมมือทุกคนให้เวลา 15 นาทีอ่านข้อความนี้อีเมล์ฉบับนี้ ผมขอประกาศค่านิยมองค์กรใหม่ของเงินติดล้อ ซึ่งเป็นค่านิยมชุดที่ 3 ในระยะเวลาสามปีนี้ สำหรับพนักงานที่อยู่ด้วยกันนานกว่านั้นคุณอาจจะมีคำถามว่า ทำไมค่านิยมชุดนี้ถึงสำคัญ? คำตอบที่ง่ายและตรงไปตรงมาที่สุดก็คือ ที่ผ่านมาเรายังไม่เข้าใจความสำคัญของคำว่า 'ค่านิยม' จึงมีช่วงหนึ่งที่เราหยิบยืมค่านิยม 5 -6 ข้อของกรุงศรีมาใช้ และเมื่อปีที่แล้วตอน Rebrand เราได้จ้างบริษัทที่ปรึกษาให้ช่วยคิดค่านิยมชุดใหม่ให้กับเรา (รู้ลึก ริเริ่ม จริงใจ ใกล้ชิด) แต่หลังจากนั้นเราก็พบว่ามีบางคนจำค่านิยมไม่ได้ เพราะมันเป็นเพียงคำสวยหรูที่พิมพ์อยู่ด้านหลังบัตรพนักงานหรือโปสเตอร์ที่แปะในออฟฟิศ เราค้นพบอีกว่า มีบางคนท่องได้ครบทุกข้อ แต่ไม่เข้าใจและไม่สามารถอธิบายความหมายแต่ละข้อได้ เราเลยจำเป็นต้องโละค่านิยมเหล่านั้นทิ้งไป แล้วเขียนขึ้นใหม่ เมื่อค่านิยมสะท้อนถึงวัฒนธรรมองค์กร และวัฒนธรรมองค์กรก็สะท้อนไปถึงแบรนด์ เมื่อเราเข้าใจว่าแบรนด์ ไม่ได้เป็นเพียงโลโก้หรือสัญลักษณ์บางอย่างที่ลูกค้าจดจำได้แต่แบรนด์คือ ความรู้สึกหรือความประทับใจที่เกิดขึ้นกับคนเมื่อได้สัมผัสกับชาวเงินติดล้อในทุกๆ พื้นที่ เราก็จะเข้าใจว่า 'วัฒนธรรม คือแบรนด์' และ 'แบรนด์ คือวัฒนธรรม' สำคัญกว่าการที่เราเป็นบริษัทหรือนิติบุคคลก็คือเราอยู่ในสังคมและชุมชนเดียวกันพวกเราเป็นเหมือนครอบครัวเมื่อต้องเลือกสมาชิก เราจึงต้องถามตัวเองว่า แล้วเราอยากอยู่ในสังคมแบบไหน? เราอยากสร้างชุมชนแบบไหน? และเราอยากทำงานกับคนแบบไหน? ในปีที่ผ่านมา ผมได้ถามคำถามเหล่านี้

กับตัวเอง ทีมงานผู้บริหาร ในกิจกรรมต่างๆ ของบริษัท รวมถึงพนักงานทุกคนผ่านช่องทาง Facebook ชาวเงินติดล้อ เราได้คำตอบเป็นร้อยๆ ข้อ ได้ไอเดียมาเยอะมาก แต่สุดท้ายเราได้กลั่นกรองจนเหลือเพียง 7 ข้อ ที่เราไม่เพียงแต่รู้สึกได้ แต่สามารถอธิบายความหมายได้อย่างชัดเจน มากไปกว่านั้นเรายังสังเกตได้ว่าทั้ง 7 ข้อนี้ เป็นส่วนหนึ่งของพฤติกรรมและการตัดสินใจของผู้นำเงินติดล้ออีกด้วย ค่านิยมชุดนี้สำคัญกับพวกเรามาก เพราะต่อไปเราจะใช้มันเป็นเข็มทิศในการเดินหน้าสร้างสังคมที่เราอยากอยู่และคัดเลือกสมาชิกใหม่เข้ามาในครอบครัวของเรา โดยการนำค่านิยมที่เกิดจากการระดมความคิดและความเชื่อของพวกเราทุกคนมาเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจว่าจะจ้างหรือไม่จ้างคนที่มาสมัครงานกับเรา รวมถึงจะให้ผ่านหรือไม่ให้ผ่านการทดลองงาน (Probation)

ค่านิยมองค์กร 7 ข้อ ของพวกเรา

1. สร้างสรรค์ แบ่งปันโอกาส สู่ความสำเร็จอย่างยั่งยืน

(Sustainable Impact by Creating Opportunities)

สำหรับชาวเงินติดล้อการใช้ชีวิตที่มีประโยชน์ต่อผู้อื่นคือเป้าหมายสูงสุดเราเป็นองค์กรที่อยากมีส่วนร่วมในการพัฒนาและช่วยให้สังคมไทยเข้มแข็งยิ่งขึ้นและเดินหน้าอย่างยั่งยืน เราเชื่อว่าบทบาทของเราในการบรรลุเป้าหมายนี้ คือการสร้างโอกาสให้กับพนักงาน ลูกค้า คู่ค้าและชุมชนต่าง ๆ ที่ได้สัมผัสกับเรา

สังคมแห่งโอกาสที่เราใฝ่ฝันจะได้เห็น คือ สังคมที่ให้ทุกคนสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินที่เป็นธรรมและโปร่งใส เรากำลังช่วยกันสร้างสิ่งนี้ด้วยความเข้าใจดีว่าลูกค้าต้องมีความรับผิดชอบ ขยันหาความรู้ ลงมือทำ และนำไปต่อยอดเองเราเป็นเพียงตัวช่วยให้ชีวิตเขาหมุนต่อได้ในยามที่เขาไม่มีที่พึ่ง

ถึงแม้ค่านิยมนี้จะบอกเป็นนัยว่ากำไรไม่ใช่สิ่งที่สำคัญที่สุดสำหรับเรา แต่การทำกำไรและเติบโตเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้ เพราะเราอยากสร้างประโยชน์อย่างยั่งยืน เราทุกคนเข้าใจดีว่ามีเพียงบริษัทที่เข้มแข็งเท่านั้นที่จะสามารถลงทุนให้กับพนักงานและสังคมได้อย่างต่อเนื่องเราคงไม่มีวันวัดผลของการแบ่งปันโอกาสที่ดีให้กับผู้อื่นได้ แต่เราเชื่อว่าเรากำลังช่วยให้สังคมน่าอยู่ขึ้น

2. รู้สำนึกและมีจิตวิญญาณความเป็นเจ้าของ

(Sense of Ownership with Gratitude)

ชาวเงินติดล้อทุกคนรักษาผลประโยชน์ให้กับบริษัทเหมือนเป็นของตัวเองจิตวิญญาณความเป็นเจ้าของนี้ เกิดจากความกตัญญูต่อองค์กรที่ให้ความไว้วางใจกับเรา ให้การสนับสนุน และให้โอกาสเราเติบโตในชีวิตและหน้าที่การงาน

นั่นแปลว่าในทุก ๆ การตัดสินใจในการใช้ทรัพยากรบริษัท ไม่ว่าจะเป็น ทรัพย์สิน คน เวลา หรือเงิน เราจะชั่งน้ำหนักโดยคำนึงถึงความคุ้มค่า ส่วนได้ส่วนเสียและความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจส่งผลต่อองค์กรและลูกค้า

นอกจากนี้ จิตวิญญาณความเป็นเจ้าของ ยังหมายถึง ความรับผิดชอบที่จะผลักดันให้เราทุ่มเทกับงานที่ได้รับมอบหมายให้สำเร็จตามเวลาและมีคุณภาพที่เหมาะสม

ในกรณีที่เราต้องเจอสถานการณ์ที่ไม่มีกฎ ระเบียบ หรือนโยบายควบคุม หรือแม้แต่เวลาที่เราหนักใจที่จะตัดสินเรื่องต่าง ๆ การคิดแบบเจ้าของจะเปรียบเสมือนเข็มทิศที่ชี้ทางที่ถูกต้อง และช่วยให้เราตัดสินใจได้ดีขึ้น

3. ร่วมมือร่วมใจ ตรงไปตรงมา เพื่อความสำเร็จของทีม

(Candid Teamwork)

สมาชิกครอบครัวเงินติดล้อให้ความสำคัญกับส่วนรวม ส่วนร่วม และส่วนเรา

ในขณะที่ทุกคนมีความรับผิดชอบและบทบาทหน้าที่ที่แตกต่างกัน เราคิดอยู่เสมอว่าความสำเร็จของบริษัท ยิ่งใหญ่กว่าความสำเร็จของคนใดคนหนึ่ง หรือแผนกใดแผนกหนึ่ง

ความเชื่อนี้ ทำให้เราพร้อมใจกันสร้างบรรยากาศของความเชื่อใจและไว้ใจซึ่งกันและกัน บรรยากาศที่เต็มไปด้วยคนที่พร้อมร่วมมือร่วมใจกันทำงาน มุ่งมั่นที่จะแก้ปัญหา และสร้างบริษัทที่น่าอยู่ โดยไม่ยึดติดกับตำแหน่ง โครงสร้างองค์กร ขอบเขตของงาน หรือตัวชี้วัด (KPI) ต่าง ๆ ไม่เกี่ยงงานและไม่เห็นแก่ตัว

ที่นี่เรารู้สึกได้ว่าเราไม่ได้ทำงานอยู่คนเดียว เมื่อเกิดปัญหาชาวเงินติดล้อไม่ทิ้งกัน พร้อมช่วยเหลือกันอย่างเต็มที่ในทุกสถานการณ์

เราเคารพและให้เกียรติซึ่งกันและกัน เราเชื่อว่าทุกคนสำคัญ แต่เราจะไม่ให้ความเกรงใจมาเป็นอุปสรรคในการบรรลุเป้าหมายขององค์กร และเพื่อให้งานออกมาดีที่สุด เราจะไม่ลังเล

ที่จะแสดงความคิดเห็นอย่างตรงไปตรงมาแบบมีวาทศิลป์กับเพื่อนร่วมงาน

ในครอบครัวเราไม่มีใครเด่นกว่าใคร ทุกคนทำหน้าที่ของตัวเองอย่างดีที่สุด การเสียสละและอาสาทำเพื่อส่วนรวมคือหัวใจที่ทำให้เงินติดล้อเดินหน้าในทุก ๆวัน

ทีมชนะเราก็ชนะ เฮ้!!

4. ทำทุกอย่างด้วยความซื่อสัตย์ จริงใจ และเป็นกันเอง

(Serve with Integrity, Informality, and Authenticity)

ที่เงินติดล้อเรามีบรรยากาศของความไว้วางใจกัน ทำให้ทุกคนรู้สึกปลอดภัย กล้าเปิดใจและกล้าถาม ความซื่อสัตย์ปฏิบัติถูกต้อง จริงใจ และเป็นกันเอง เป็นพื้นฐานที่สำคัญสำหรับพวกเรา

เราเลือกที่จะเป็นมิตรกับคนที่ยึดมั่นในความถูกต้อง และรู้สึกสบายใจเมื่ออยู่กับคนที่หวังดีกับเรา ทำให้เรากล้าเสนอความคิดเห็นต่าง ๆ ได้อย่างเต็มที่ และกล้าพูดเมื่อเห็นสิ่งที่ไม่ถูกต้อง ในทางกลับกันความสัมพันธ์ที่ขาดข้อใดข้อหนึ่ง จะก่อให้เกิดความสงสัยและเป็นการสร้างกำแพงซึ่งกันและกัน

ความซื่อสัตย์ เป็นคุณสมบัติสำคัญที่ชาวเงินติดล้อขาดไม่ได้ เพราะความซื่อสัตย์เป็นพื้นฐานของความไว้ใจ และรูปแบบการทำงานของเราถูกออกแบบโดยมีความไว้ใจกันเป็นที่ตั้ง

เราชอบความเรียบง่าย และต่อต้านสิ่งที่เป็นทางการเกินความจำเป็นภายในองค์กร เพราะกฎระเบียบที่เยอะเกินไป รวมถึงภาษาที่เข้าใจยาก อาจทำลายความคล่องตัวในการทำงาน และลดประสิทธิภาพของพวกเรา

พวกเราวางตัวติดดิน เข้าถึงง่าย ผ่านการแสดงออก แต่งตัว และพูดจาอย่างเป็นกันเอง ไม่สร้างภาพ ลูกค้าที่สัมผัสกับชาวเงินติดล้อ จะรู้สึกได้ถึงเจตนาที่ดีของเราในการให้บริการหรือการช่วยแก้ปัญหาต่าง ๆ ซึ่งคุณสมบัติพิเศษแบบนี้ ทำให้ลูกค้าไว้ใจให้เราเป็นที่พึ่งในยามที่เขาเดือดร้อน

5. กระหายการเรียนรู้และไม่หยุดพัฒนาตนเอง

(Thirst for Wisdom and Self-Development)

เราเชื่อว่าเช่นเดียวกับการพัฒนาองค์กร การพัฒนาตนเองไม่มีวันสิ้นสุด

คำว่ารู้แล้วหรือดีอยู่แล้วเป็นอุปสรรคของการพัฒนาให้ดีเลิศ ในขณะที่ร่างกายเราอาจเสื่อม

สภาพไปตามอายุ สิ่งที่สามารถพัฒนาได้อย่างต่อเนื่องคือความรู้ความเข้าใจ และสติปัญญาของเรา

ถ้ามีเรื่องที่เราสนใจอยากรู้ หรือควรรู้ เราไม่นั่งรอหลักสูตรฝึกอบรมจากบริษัท และไม่รอให้มีคนมาบอกหรือบังคับให้เราพัฒนาตัวเอง แต่เราสามารถเรียนรู้ได้เองจากการอ่าน หมั่นสังเกต ฟังประสบการณ์ของคนอื่น และจากความสำเร็จหรือความผิดพลาดล้มเหลวของตนเอง

ชาวเงินติดล้อมีความอยากรู้อยู่ในตัวและเข้าใจดีว่าการขวนขวายหาทางพัฒนาตัวเองจนเป็นผู้เชี่ยวชาญในเรื่องที่เราชอบ หรือที่เราต้องรับผิดชอบ เป็นสิ่งจำเป็นในการเพิ่มคุณค่าให้กับตัวเอง และช่วยให้เราเติบโตไปพร้อมกับองค์กรต่อไปได้ เราไม่ใช่แค่รู้ แต่ต้องเข้าใจลึกซึ้งถึงแก่นแท้และเจตนาของวิชา กฎ ระเบียบ ข้อปฏิบัติต่าง ๆ รวมถึงทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง จนถึงจุดที่เราสามารถนำความเข้าใจนั้นมาพัฒนา ปรับปรุง และประยุกต์ใช้ในการตัดสินใจ และเพื่อนำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นเลิศพร้อมส่งมอบให้กับลูกค้า

6. กล้าทดลองในสิ่งใหม่ พร้อมก้าวไปเป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลง (Experiment to Lead Change)

การเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นอยู่เสมอ การยอมรับการเปลี่ยนแปลงจึงเป็นเรื่องที่จำเป็นที่เงินติดล้อ เราไม่เพียงยอมรับและปรับตัวไปพร้อมกับสิ่งแวดล้อม แต่เป็นเราต่างหาก ที่นำการเปลี่ยนแปลงนั้นมาสู่อุตสาหกรรมนี้

เราเปิดกว้างในการคิดและทำสิ่งใหม่ๆ ไม่หยุดนิ่ง พร้อมสนับสนุนให้ทุกคนก้าวออกจากกรอบเดิมๆ และท้าทายตัวเองตลอดเวลาเพื่อหาวิธีที่ดีกว่าในการทำงาน กล้าที่จะเสี่ยงและล้มเหลว กล้าคิดนอกกรอบ ลองผิดลองถูก (หวังว่าจะถูกมากกว่าผิด) เพื่อเป็นผู้นำที่คิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ และสร้างประสบการณ์ที่ดียิ่งขึ้นให้กับลูกค้า

เมื่อคิดว่ามีไอเดียดีๆ เราจะถามตัวเองว่า 'ทำไมไม่ลองดูล่ะ' อะไรที่ทำแล้วได้ผลดีเราทำต่อและพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น อะไรที่ทำแล้วพัง เราเรียนรู้จากความผิดพลาดแล้วถือว่ามันเป็นบทเรียน

ความสำเร็จที่ผ่านมาของเงินติดล้อ เกิดจากการที่เราติดตามและหมั่นสังเกต ทั้งในส่วนของพฤติกรรมของลูกค้า เทคโนโลยี ความเคลื่อนไหวของคู่แข่งและข้อบังคับจากหน่วยงานต่างๆ ที่มีการปรับเปลี่ยนตลอดเวลา แล้วมองเห็นโอกาสในการเปลี่ยนแปลงนั้นๆ เราคิดอยู่เสมอว่าความสำเร็จที่พาเรามาถึงจุดนี้อาจไม่ใช่ทั้งหมดที่พาเราไปสู่ความสำเร็จในอนาคต

7. ทำงานให้เต็มที่ ปาร์ตี้ให้สุด

(Work Smart, Party Hard)

ที่เงินติดล้อ พวกเราพร้อมลุยด้วยสมองและสองมือเพื่อให้องค์กรวิ่งไปสู่เส้นชัยแห่งการส่งเสริมและยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้คน บางครั้งเราทุ่มเทจนลืมเวลา แต่ไม่ลืมที่จะเก็บเกี่ยวความสุขและสนุก ระหว่างทางเราสนับสนุนให้ทุกคนเป็นส่วนหนึ่งของบรรยากาศที่เต็มไปด้วยความสนุก ไม่จำเป็นต้องเคร่งขรึมตึงเครียดตลอดเวลา พวกเราไม่ใช่หุ่นยนต์ ทุกคนมีเอกลักษณ์เฉพาะ (หรือมุมแปลกนิดๆ) เราเข้าใจและเคารพในความต่าง ทุกคนเห็นคุณค่าในการเป็นตัวของตัวเอง การที่เราสนุกกับงานไม่ได้แปลว่าเราไม่จริงจังเรื่องผลงาน แต่ความสนุกมักทำให้เวลาผ่านไปเร็ว และการเป็นส่วนหนึ่งของสังคมแห่งความสุข จะช่วยให้เราคิดออกว่าต้องทำยังไงถึงจะลดขั้นตอนที่เกินความจำเป็น เห็นทางออกที่ง่ายเพื่อแก้ปัญหาที่ซับซ้อน และช่วยให้เรามีพลังเผชิญกับปัญหาที่ท้าทายโดยไม่เหน็ดเหนื่อย

การที่ได้เดินทางไปสู่จุดหมายที่เราเชื่อมั่นกับครอบครัวเงินติดล้อนับเป็นความโชคดีของเรา เส้นทางสู่ความสำเร็จอาจไม่สวยงาม มีเครียดบ้างหรือมีปัญหาที่ต้องแก้ไข ระหว่างทางเมื่อเกิดความผิดพลาดเรายอมรับและเรียนรู้ เมื่อเราประสบความสำเร็จไม่ว่าเล็กหรือใหญ่ เราก็จะฉลองอย่างสุดเหวี่ยงไปด้วยกัน (อ้าว...หมดแก้วว)

ผมเข้าใจว่าบางคนอ่านแล้วอาจจะรู้สึกว่าบริษัทเรายังไม่ได้ทำตามค่านิยมเหล่านี้ได้ทั้งหมด นั่นเป็นเพียงเพราะเราเพิ่งเริ่มต้นและเพิ่งเข้าใจความสำคัญของค่านิยม เพื่อนำไปสู่การสร้างสังคมเงินติดล้อในอุดมคติ

ทุกครั้งที่ผมเปิดโอกาสให้พนักงานถามผมในเรื่องที่เขาอยากรู้ ผมมักได้รับคำถามว่า 'ทำอย่างไรถึงจะประสบความสำเร็จ?' ส่วนตัวผมเชื่อว่าในทุก ๆ ด้านของชีวิตทั้งชีวิตงานและชีวิตส่วนตัว ความสำเร็จเกิดจากการมีค่านิยมที่ดี และผมมั่นใจว่า คนที่ทำได้ครบทั้ง 7 ข้ออย่างสม่ำเสมอ จะประสบกับความสำเร็จอย่างแน่นอน

ตั้งแต่วันนี้เป็นต้นไป ผมหวังว่าพวกเราทุกคน จะร่วมด้วยช่วยกันปรับพฤติกรรมและนโยบายการทำงานให้สอดคล้องกับค่านิยมเหล่านี้ เพื่อก่อให้เกิด 'วัฒนธรรมชนเผ่าเงินติดล้อ' ที่สนุก สร้างประโยชน์ และยั่งยืน

ขอบคุณครับ

หนุ่ม

ปิยะศักดิ์ อุกฤษฎ์นุกูล
กรรมการผู้จัดการใหญ่
บริษัท เงินติดล้อ จำกัด

เราต้องการสภาพแวดล้อม ที่เราจะคาดหวังได้ว่าทุกคนจะทำตัวเป็นผู้ใหญ่ เพราะเราต้องการปฏิบัติต่อพนักงานเหมือนที่ผู้ใหญ่ปฏิบัติต่อกัน

ในบริษัทขนาดใหญ่เมื่อมีการทำผิดหรือละเมิดนโยบาย บริษัทฯ มักพยายามป้องกันไม่ให้เกิดขึ้นอีกครั้งโดยการแนะนำ หรือสร้างนโยบาย สร้างระบบ เพื่อเพิ่มการควบคุมมากที่มากขึ้น

แต่ที่เงินติดล้อ เราเชื่อว่าคนส่วนใหญ่ทำในสิ่งที่ถูกต้อง พนักงานส่วนใหญ่ของเราปฏิบัติตามกฎกติกา อาจมีเพียง 1-2 เปอร์เซ็นต์เท่านั้นที่ใช้สิทธิ์ของพวกเขาในทางที่ผิด และเราเลือกที่จะฝึกวินัยและลงโทษพนักงาน 1-2 เปอร์เซ็นต์นี้ แทนที่จะทำให้พนักงานอีก 99 เปอร์เซ็นต์ต้องมีชีวิตที่ยุ่งยากขึ้น

พลิกมุมคิด

'ชีวิตใหม่' วิดีโอที่บอกถึงความเชื่อของเราได้ดีที่สุด โฆษณาที่ไม่ขายของแต่ขายความเชื่อและเจตนาในการทำธุรกิจของเงินติดล้อ

ปลายปี 2559 เมื่อชาวเงินติดล้อที่มีความชัดเจนในความเชื่อชัดเจนในเจตนาดีที่มีพวกเราก็พร้อมที่จะประกาศเจตนารมณ์นี้ออกสู่สาธารณชน 'เราไม่อยากให้คุณกลับมาหาเราอีก'

'ชีวิตใหม่' เป็น Corporate Campaign เรื่องแรกของเงินติดล้อที่ไม่ได้เชิญชวนให้เห็นถึงความง่ายและสะดวกรวดเร็วในการมาขอสินเชื่อ แต่กลับเป็นโฆษณาที่ส่งมอบแนวทางการคิดซึ่งเป็นวิธีสร้างชีวิตใหม่ ด้วยเจตนาที่ต้องการให้ลูกค้าซึ่งเป็นคนฐานรากหลุดพ้นจากการเป็นหนี้

ธนญชัย ศรศรีวิชัย

ผู้กำกับภาพยนตร์โฆษณา บริษัท ฟีโนมีนา จำกัด

'ผมคุยกับลูกค้าว่า หนังเรื่องนี้ต้องเป็นคัมภีร์ชีวิต คนเป็นหนี้ที่กำลังท้อแท้ดูแล้วต้องมีกำลังใจ ซึ่งลูกค้าก็น่ารักมาก เขาเห็นด้วย หนังเรื่องนี้ก็เลยก้าวข้ามพรมแดนที่สาม คือ ผมจะเอาธรรมะที่ยากที่สุดมาอธิบายด้วยคำที่ง่ายที่สุด'

คัมภีร์ธรรมะในรูปแบบหนังโฆษณา

'เราอยากให้คุณนั่งนิ่งๆ แล้วคิด' อย่าเพิ่งใช้เงิน คิดก่อน นั่นเรียก 'สติ'

'คิดว่าอะไรคือสิ่งที่คุณอยากทำมากที่สุด' ก่อนจะมี 'ฉันทะ' (เต็มใจทำ) ก็ต้องคิดในเรื่องที่ดี ต้องมี 'สัมมาทิฏฐิ' (ความเห็นชอบ เห็นถูกต้องตามทำนองคลองธรรม) มี 'สัมมาอาชีวะ' (การทำมาหากินด้วยอาชีพที่สุจริต)

'จากนั้นอยากให้หาความรู้' นั่นคือ 'ปริยัติ' (การเล่าเรียน)

'แล้วลงมือทำ' อันนั้นเรียก 'ปฏิบัติ' (การกระทำเพื่อให้เกิดความชำนาญ)

'ทำทีละเล็กละน้อย' กำลังใจจะมา

'ทำแบบไม่วอกแวก' 'จิตตะ' (ความเอาใจใส่ฝักใฝ่ในสิ่งนั้น) มาแล้ว

'ทำแบบไม่คาดหวัง' นี่ก็ยังเป็นจิตตะ

'ทำไม่หยุด ทำทุกวัน' คือ 'วิริยะ' (ความเพียร)

'ทำจนเป็นเลือด เป็นเนื้อ' นี่คือ 'ปฏิเวธ' (เข้าใจตลอดลุล่วงผลปฏิบัติ)

'ทำแบบก้มหน้าก้มตา ตะบี้ตะบัน และทำมันให้ถึงที่สุด' จิตตะและวิริยะ

'ทำจนกระทั่งถึงวันนึง วันที่คุณเป็นอิสระ' ผมไม่ใช้คำว่ารวยขึ้น แต่ใช้คำว่าอิสระ ซึ่งมันเหนือสิ่งอื่นใด

'แล้วเมื่อวันนั้นมาถึง เราไม่อยากให้คุณกลับมาหาเราอีก'

ขอบคุณ ภาพและเนื้อหาจาก
A DAY BULLETIN

เงินติดล้อ ยังตอกย้ำความเข้าใจถึงต้นทุนของคนฐานรากที่แม้จะมีไม่มาก แต่ก็เป็นชีวิตที่เปี่ยมล้นไปด้วยคุณค่า

ใน VDO ออนไลน์เรื่อง คุณค่าของชีวิต และเรื่อง ลุงสามล้อ ที่บอกเล่าเรื่องราวของคนที่คิดทำเพื่อคนอื่น จึงไม่เพียงเจาะลึกเข้าไปในหัวใจของคนฐานราก หากยังตอกย้ำลงไปในจิตสำนึกของชาวเงินติดล้อให้มุ่งมั่นในเจตนารมณ์ และศรัทธาต่อความเชื่อที่จะส่งมอบโอกาสของการมีชีวิตที่ดีให้กับคนอื่น ด้วยถ้อยคำสั้น ๆ ที่ทรงพลัง

‘ชีวิตที่น่าจดจำ คือชีวิตที่ทำเพื่อคนอื่น’

Chapter III

วิธีสร้าง โอกาส เพื่อสร้าง ความสุข และการเติบโตอย่าง ยั่งยืน

โอกาสดี ๆ เกิดขึ้นได้เสมอที่ เงินติดล้อ

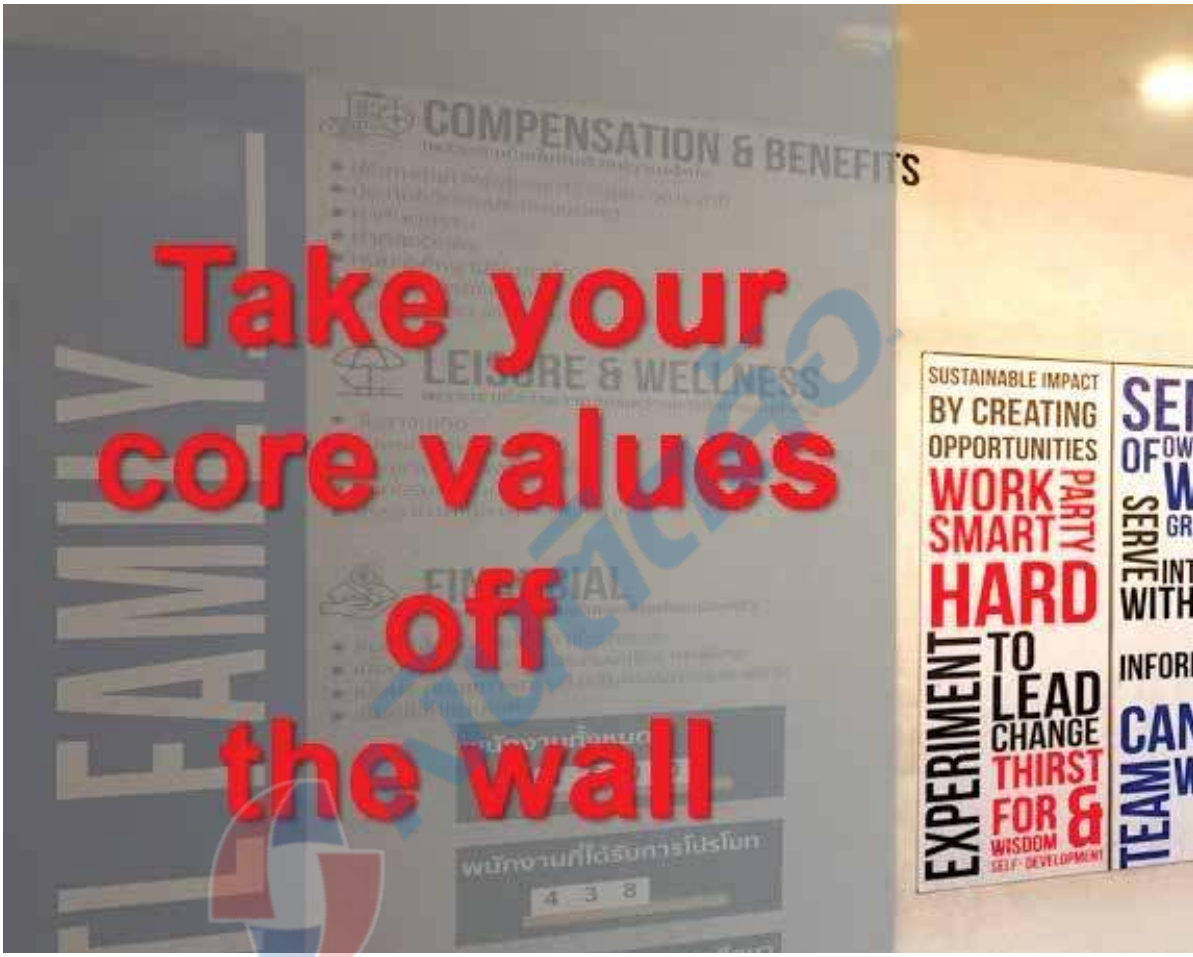
แน่นอน...ไม่ใช่แค่การสร้างและส่งมอบโอกาสผ่านผลิตภัณฑ์การเงินที่เป็นธรรม โปร่งใส เพื่อเป้าหมายการมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นให้กับลูกค้า แต่ชาวเงินติดล้อยังสร้างสรรค์โอกาสให้ตนเอง และเพื่อนร่วมเผ่าพันธุ์ รวมถึงองค์กรได้เติบโตไปพร้อม ๆ กันด้วย

แล้วเงินติดล้อสร้างโอกาสที่มากมายเหล่านั้นได้อย่างไร ?...มาตามหาคำตอบกัน

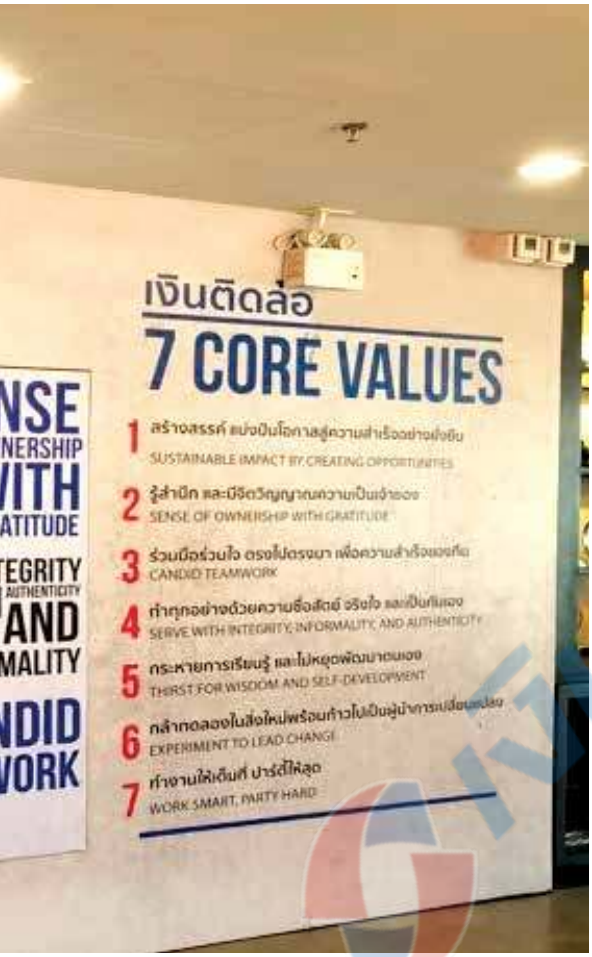
เมื่อรู้จัก DNA ตนเองอย่างลึกซึ้ง จนมีค่านิยมองค์กรที่สะท้อนวัฒนธรรมชาวเงินติดล้อก็พร้อมแล้วกับการเป็นองค์กรแห่งโอกาส

> ที่เงินติดล้อ เราเชื่อว่าค่านิยมองค์กรไม่ควรแปะอยู่แค่ที่ฝาผนังหรือกำแพง แต่ควรแปะอยู่ในจิตสำนึกของพนักงาน เพื่อให้พนักงานมีพฤติกรรมหรือการแสดงออกที่สะท้อนถึงค่านิยม
>
> *ตี้ กาญจน์ณัฐ - Happy People*

กลยุทธ์
แปะค่านิยมลงไปในจิตสำนึก



คำถามหนึ่งที่ผู้บริหารเงินติดล้อมักจะถามเสมอ เมื่อมีโอกาสได้พูดคุยกับพนักงานก็คือ ได้อ่านและเข้าใจ WHY HOW และค่านิยมเงินติดล้อทั้ง 7 ข้อหรือไม่ เคยอ่านค่านิยมฉบับเต็มไหม เพราะเงินติดล้อพัฒนาค่านิยมทั้ง 7 ข้อ พร้อมคำอธิบายที่ง่ายต่อความเข้าใจ ทั้งยังสามารถปฏิบัติได้จริง และนำวัฒนธรรมองค์กรเข้าไปอยู่ในทุกช่วงชีวิตการทำงานของชาวเงินติดล้อ ก็เพื่อให้ค่านิยมที่มีอยู่ในจิตสำนึกได้รับการแสดงออกอย่างชัดเจนยิ่งขึ้นผ่านพฤติกรรมในรูปแบบต่าง ๆ ทั้งการให้บริการลูกค้า การคิดสรรค์สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ การแก้ปัญหาในการทำงาน ฯลฯ



รวมไปถึงการนำ ‘ค่านิยมเงินติดล้อ’ มาใช้เป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจรับสมัครพนักงานใหม่เข้ามาทำงาน ควบคู่ไปกับการพิจารณาเรื่องทักษะ และความสามารถที่เหมาะสมกับตำแหน่งหน้าที่

นอกจากนี้ตลอดช่วงชีวิตการทำงานของพนักงานแต่ละคน ยังมีการนำค่านิยมเงินติดล้อเข้าไปสอดแทรกอยู่ในกิจกรรมต่าง ๆ ตั้งแต่เรื่องการพิจารณาการผ่านทดลองงาน การประเมินผลการทำงาน (KPI) ในช่วงสิ้นปี และการสร้างบรรยากาศในการทำงานที่สะท้อนวัฒนธรรมองค์กร เช่น การใช้ค่านิยมมาเป็นเกณฑ์เพื่อชื่นชมพนักงานที่มีพฤติกรรมการแสดงออกที่สะท้อนถึงค่านิยม ขณะเดียวกันก็ใช้ค่านิยมเป็นเกณฑ์ในการพิจารณาลงโทษพนักงานที่ประพฤติปฏิบัติในสิ่งที่ขัดกับค่านิยมองค์กรเงินติดล้อ

กระทั่งหากมีพนักงานประสงค์จะลาออกหรือหมดวาระทำงานกับเงินติดล้อ ค่านิยมองค์กรก็จะได้รับการหยิบยกมาถามความคิดเห็นว่ารู้สึกอย่างไรกับค่านิยมที่เงินติดล้อมีหรือมีค่านิยมข้อใดที่เงินติดล้อควรปรับปรุงหรือไม่ อย่างไร

เพราะถึงตอนนี้ชาวเงินติดล้อตระหนักแล้วว่า

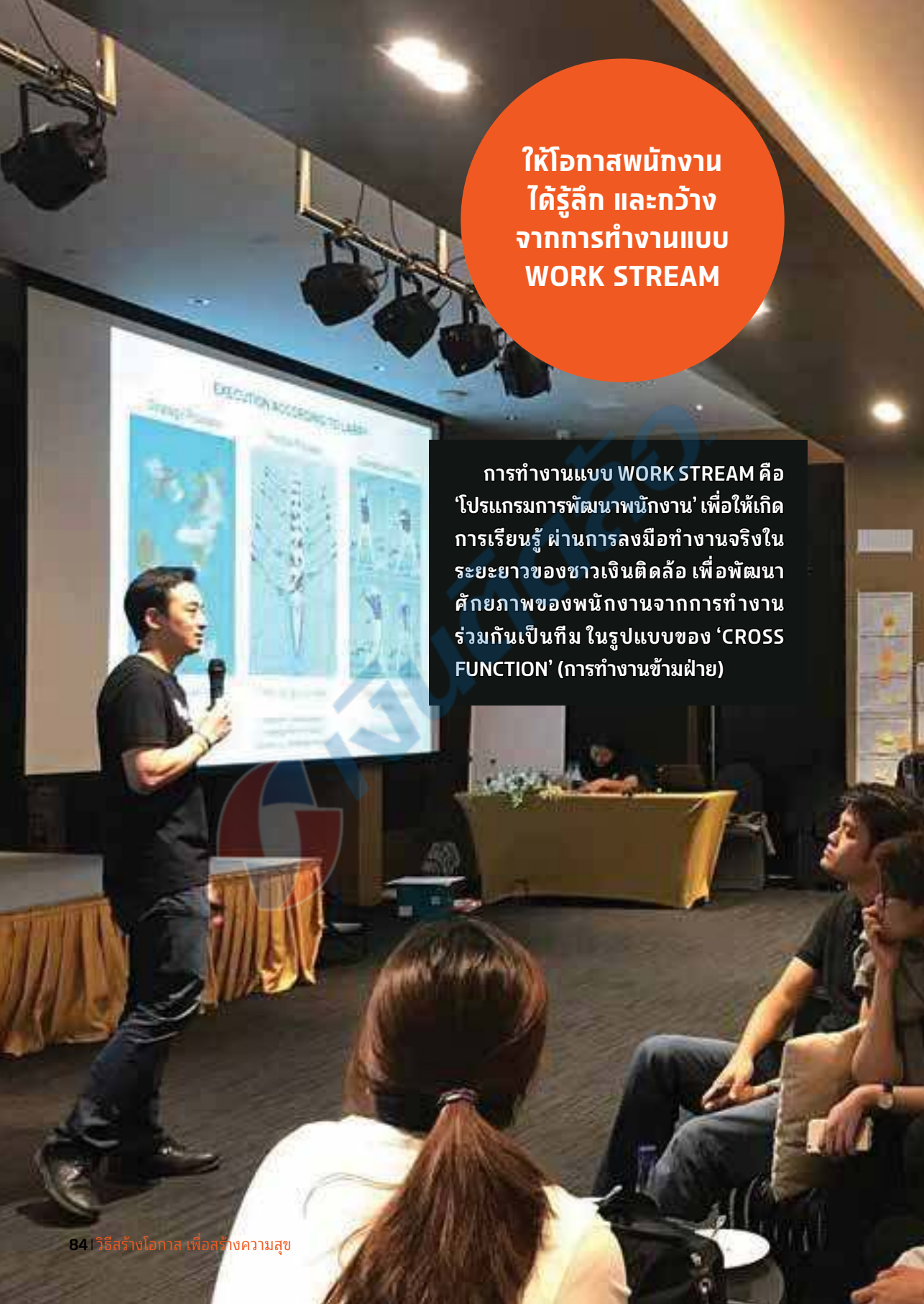
คนแบบเดียวกัน หรือคนที่มีความเป็น ‘เผ่าพันธุ์เดียวกัน’ จะทำให้การหมุนไปด้วยกันบนพื้นฐานของความคิด ความเชื่อ และเจตนาเดียวกันเต็มไปด้วยความสุข และทำให้การหมุนไปสู่จุดหมายไปได้ไกลขึ้นและดีขึ้น

นอกจากพนักงานจะ Selfie กับผู้บริหารเพื่อจะได้เงิน 500 บาท เป็นค่าขนม พนักงานยังจะได้รับคำแนะนำจากพี่ ๆ ให้อ่านค่านิยมองค์กรฉบับเต็ม และหนังสือชาวเงินติดล้อ

เราพยายามสื่อสารและปลูกฝังเรื่องเจตนาและพฤติกรรมที่สอดคล้องกับค่านิยมองค์กรกับชาวเงินติดล้ออย่างสม่ำเสมอ แต่ก็พบว่า ยังมีเคสลูกค้าร้องเรียนทางช่องทาง call center ด้านบริการอยู่เป็นระยะๆ เราถือว่า ข้อความเหล่านี้ เป็นสิ่งที่ลูกค้าแนะนำและตักเตือนเราเพื่อให้เราพัฒนาขึ้น

เราจึงจริงจังและตั้งใจที่จะทำให้ดีขึ้นทุกๆวัน โดยตัวเลขล่าสุดสิ้นปี 2019 จากแผนก call center มีลูกค้าโทรมาชมเชยพนักงานสาขา เพิ่มสูงขึ้นถึง 25% จากปี 2018 เรามีการสื่อสารเรื่องราวดี ๆ นี้ ตัวอย่างที่ดีของชาวเงินติดล้อผ่าน Service Wow เรามีวัฒนธรรมของการขอบคุณกัน เรามอบ Thank you card ให้กับพนักงานที่ได้รับคำชมเชยในการส่งมอบประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า ซึ่งเป็นการช่วยสร้างให้เกิดความภาคภูมิใจของชาวเงินติดล้อ และเป็นการส่งเสริมให้เกิดการบริการที่ดีมากขึ้นเรื่อยๆ เพื่อส่งต่อโอกาสให้กับลูกค้าอย่างมีความสุข

ชมเชยสาขา ปี '19 เพิ่มขึ้น +25% หลังการที่เราได้เน้นย้ำค่านิยมองค์กร



ให้โอกาสพนักงาน ได้รู้ลึก และกว้าง จากการทำงานแบบ WORK STREAM

การทำงานแบบ WORK STREAM คือ 'โปรแกรมการพัฒนาพนักงาน' เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ ผ่านการลงมือทำงานจริงในระยะยาวของชาวเงินติดล้อ เพื่อพัฒนาศักยภาพของพนักงานจากการทำงานร่วมกันเป็นทีม ในรูปแบบของ 'CROSS FUNCTION' (การทำงานข้ามฝ่าย)

หลาย ๆ บริษัท มักใช้วิธีการพัฒนาพนักงาน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องความรู้ ทักษะ ทัศนคติ ด้วยวิธีจ้างบริษัทที่ปรึกษามารับโจทย์ จัดทำหลักสูตรฝึกอบรม มอบหมายโครงการ และติดตามผลระยะสั้นๆ จากนั้นทุกอย่างก็จบไป

ชาวเงินติดล้อก็เคยทำแบบนี้

แต่เมื่อพบว่าการพัฒนาแบบนี้จะค่อย ๆ หายไป พร้อม ๆ กับโครงการที่จบลง ชาวเงินติดล้อจึงหาวิธีพัฒนาศักยภาพพนักงานในรูปแบบของเงินติดล้อ

คือตั้งกลุ่มคนทำงานร่วมกันระยะยาวโดยมีโจทย์ที่ชัดเจน และเรียกกลุ่มนี้ว่า 'WORK STREAM' ด้วยวิธีการรวมคนจากต่างฝ่าย ต่างสายงาน ต่างแผนก ต่างตำแหน่งหน้าที่ให้มาทำงานร่วมกัน ด้วยจุดประสงค์เดียวกัน คือ 'ทำงานที่ได้รับมอบหมายให้สำเร็จ' โดยใช้ความรู้ ทักษะ และความชำนาญที่หลากหลายของแต่ละคนในทีม

การทำงานแบบนี้ นอกจากจะเปิดโอกาสให้พนักงานได้สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ วิธีการทำงาน รวมถึงการให้บริการที่จะส่งมอบโอกาสให้ลูกค้า ยังช่วยพาพนักงานให้ออกมาจาก COMFORT ZONE และช่วยให้ชาวเงินติดล้อได้ลองทำงานอื่น ๆ ที่นอกเหนือไปจากการทำงานในหน้าที่ประจำของตนเอง ซึ่งนอกจากจะช่วยให้รู้สึกในสิ่งที่ทำ ยังช่วยขยายความสามาถและเพิ่มพูนทักษะให้กว้างขึ้นจากการมีโอกาสเรียนรู้งานในด้านอื่น ๆ ด้วย

หลังประสบความสำเร็จจากทีม 'WARROOM ซึ่งเป็นทีมแรกที่มีโอกาสทดลองทำงานแบบ WORK STREAM ด้วยโจทย์ให้คนในทีมมาร่วมกันวางแผนกลยุทธ์ของบริษัท เงินติดล้อก็มีทีม WORK STREAM เกิดตามมาอีกหลายทีม ตามค่านิยมกล้าทดลองในสิ่งใหม่ พร้อมก้าวไปเป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลง

การทำงานแบบข้ามฝ่ายที่เงินติดล้อ ยังไม่ได้เป็นเพียงแค่ให้หัวหน้าเข้าไปประชุมแล้วกลับออกมาสั่งลูกทีมให้ทำงานเท่านั้น แต่ยังเปิดโอกาสให้พนักงานระดับปฏิบัติการได้นำความรู้ความเชี่ยวชาญของตนไปใช้ในการทำงานร่วมกับทีมงานที่มาจากฝ่ายอื่น ๆ ด้วย เพื่อส่งเสริมพนักงานให้มีทั้งแนวคิดแบบผู้นำ (LEADERSHIP MINDSET) และมุมมองทางธุรกิจ (BUSINESS PERSPECTIVE) ไปพร้อมกัน

มาฟังกันว่าการทำงานแบบ
WORK STREAM
ดีอย่างไร?

"ทำให้เราได้ INPUT และไอเดียจากทุก ๆ ทีม"

โยโย่ ภคมน - *Digital Transformation*

"ทำให้คนในทีมเปลี่ยนความสัมพันธ์จากการรู้จักมาเป็นเพื่อน กล้าที่จะทดลอง พร้อมที่จะยอมรับความผิดพลาด และชื่นชมกับความสำเร็จไปด้วยกัน"

หมอก วราพร – *Marketing & Business Development*

"ช่วยลดความเป็นปฏิปักษ์จากการมีเส้นคั่นบาง ๆ ระหว่างแผนก ที่ทำให้ทุกคนคิดแค่ในมุมของแผนกตัวเอง แต่การทำงานแบบ WORK STREAM ทำให้ทุกคนกลายเป็นทีมเดียวกัน เส้นแบ่งก็เริ่มคลาย เพราะทุกคนมองไปที่เป้าหมายเดียวกันว่า ทำอย่างไรจะได้งานที่มีประสิทธิภาพสูงสุดและเกิดประโยชน์กับทุกฝ่าย"

เด็ด ฐิติเดช – *Marketing & Business Development*

เดินคนเดียวไปได้ไกล แต่ เดินหลายคนไปได้ไกลกว่า

เงินติดล้อยังสนับสนุนให้มีเวทีสำหรับการทำงานแบบ CROSS FUNCTIONAL ในหลาย ๆ โครงการ ทั้งโครงการแบบระยะสั้นและโครงการระยะยาว เช่น WARROOM, TRUCK WARROOM, OPEN BOX ซึ่งจะมีการเปลี่ยนทีมทำงานทุกปี หรือแม้กระทั่งการวางแผน MTBP หรือวางแผนกลยุทธ์เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจในช่วง 3 ปี ก็เป็นทีมที่มาจากแนวคิดการทำงานแบบข้ามฝ่ายเช่นกัน

เงินติดล้อเรียกทีมวางแผนกลยุทธ์ ที่ได้รับการแบ่งออกมาเป็นทีมย่อย ๆ เหล่านี้ว่า ทีม EX, BX, CX, และทีม Culture

EX = Execution ทีมที่ต้องนำแผนกลยุทธ์ของบริษัทมาทำให้เกิดขึ้นได้จริง

BX = Branch Experience ทีมที่ต้องเข้าใจพนักงานสาขา เพื่อปรับปรุงกระบวนการ ระบบ และสิ่งแวดล้อมต่างๆ ของสาขาให้เกิดประสิทธิภาพการทำงานสูงสุด

CX = Customer Experience ทีมที่ต้องเข้าใจลูกค้าเพื่อการพัฒนาสิ่งต่าง ๆ เพื่อความพึงพอใจในการใช้บริการ

Culture Gangster ทีมที่สร้างสรรค์และสื่อสารวัฒนธรรม ค่านิยมของชาวเงินติดล้อ เพื่อให้พนักงานทุกคน มีความเชื่อ และสามารถสะท้อน Brand ความเป็นชาวเงินติดล้อผ่านพฤติกรรมที่แสดงออกมา

นอกจากนี้ ยังมี WORK STREAM ย่อย ๆ อื่น ๆ อีก

อาจฟังดูไม่ยาก...แต่ความท้าทายซึ่งเรียกได้ว่าเป็นความสำเร็จที่อยู่เบื้องหลังผลงานจากโจทย์ที่คนในทีมได้รับผ่านการทำงานแบบ WORK STREAM จริง ๆ นั้นอยู่ที่ทุกคนในทีมต้องเข้าใจก่อนว่า ผลงานที่พวกเขาร่วมกันสร้างขึ้นอาจจะไม่ได้เป็น KPI หลัก หรือมีผลกับการประเมินผลการทำงานปลายปี

หรือให้ชัดกว่านั้นคือ พวกเขาอาจจะทำงานกลุ่มโดยไม่ได้ส่งผลต่อรายได้ หรือการปรับตำแหน่งโดยตรง และยังต้องจัดสรรเวลาทำงานตนเองเพื่อมาทำงานร่วมกับทีม

เพราะชาวเงินติดล้อมองการทำงานแบบ WORK STREAM เป็น 'โปรแกรมการพัฒนาพนักงาน' เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ ผ่านการลงมือทำงานจริงในระยะยาว และยังเป็นการทำงานที่เกิดจากความสมัครใจ ไม่มีการบังคับ จึงมีทั้งคนที่ยอมแพ้ ยกธงขาวออกจากกลุ่ม และมีอีกหลายคนที่ขอเข้ากลุ่มด้วยความอยากรู้อยากพัฒนาตนเอง

เพราะนี่คือการเรียนรู้ สำหรับคนที่พร้อมจะเจริญเติบโตไปพร้อม ๆ กับบริษัทในอนาคต การเรียนรู้ในรูปแบบ WORK STREAM จึงเป็นหัวใจสำคัญในการพัฒนาชาวเงินติดล้อ และยังสอดคล้องกับค่านิยมข้อ 5 "กระหายการเรียนรู้และไม่หยุดพัฒนาตนเอง" อย่างแท้จริง

เวทีสำหรับทีม BX (BRANCH EXPERIENCE)

ก่อนหน้านี้ประมาณ 5 ปีที่ผ่าน เรามีผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เกิดระบบใหม่ๆ นโยบายการทำงานใหม่ๆ ทำให้การทำงานของฝั่งหน้าบ้านอาจจะซับซ้อนมากยิ่งขึ้น ส่งผลไปถึงความสุขในการทำงาน และอาจเป็นกระทบให้เกิดอัตราที่พนักงานลาออกเพิ่มขึ้นบริษัทก็เกิดต้นทุนเพิ่มมากขึ้นในการเทรนนิ่งระบบที่มีมากมาย เวทีนี้จึงตั้งขึ้นมา เพื่อดูแลพนักงานสาขา ซึ่งเป็นคนทำงานหน้าบ้านให้ทำงานได้ง่าย สะดวก รวดเร็วขึ้น ลดความซับซ้อนของขั้นตอนหรือกระบวนการทำงานลงเพราะเราเชื่อว่าพนักงานสาขาคือคนหลักในการส่งมอบผลิตภัณฑ์ดีๆให้กับลูกค้า ถ้าพนักงานไม่มีความสุขในการทำงาน เค้าจะมอบความสุขได้อย่างไร โดยนำปัญหาที่ได้รับจากการสะท้อนของพนักงานสาขามาเรียงลำดับความสำคัญ เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับน้อง ๆ สาขาและส่งมอบประสบการณ์ดี ๆ ให้กับลูกค้าต่อไปได้

นอกจากนี้ยังเป็นการเปิดโอกาสให้ฝั่งหลังบ้านลงไปสัมผัสกับปัญหาของฝั่งสาขา ทำให้เข้าใจกันมากขึ้น ย่นระยะทางของความสัมพันธ์ให้ใกล้ชิดกันมากขึ้น

ชาวเงินติดล้อที่ผนึกใจกันมาร่วมทีม จึงมาจากหลากหลายหน่วยงาน เช่น พัฒนาผลิตภัณฑ์ ไอที บริหารความเสี่ยง โอเปอร์เรชั่น และตัวแทนพนักงานสาขา

กระทั่งนำมาสู่การพัฒนาเครื่องมือใหม่ ๆ บนไอแพดและสมาร์ทโฟนเพื่อลดภาระงานของสาขาลง ทั้งยังเปิดโอกาสให้พนักงานสาขาให้บริการลูกค้าได้ดีขึ้น ไวขึ้น

> บริษัทที่มีเป้าหมายเติบโตจะวิ่งอย่างเดียวไม่ได้ ต้องหันหลังไปดูพนักงานให้วิ่งให้ทันด้วย
>
> **เด็ด ฐิติเดช**
> *– Marketing & Business Development*

> อยากบอกชาวเงินติดล้อว่าหากได้รับเลือกให้เข้าร่วมทีม WORK STREAM ก็ควรเปิดใจแล้วทำอย่างเต็มที่ อย่าคิดว่าเป็นภาระแต่จงมองว่าคือโอกาสที่จะได้เรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ เรียนรู้การทำงานใหม่ ๆ ในมุมมองที่แตกต่าง
>
> **มะพร้าว วรรณจรี - *IT***

เวทีสำหรับทีม CX (CUSTOMER EXPERIENCE)

หน้าที่ของทีมนี้คือการคิดกลับด้าน เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า ด้วยโจทย์ของการวางตัวเป็น ฟินเทค (FINTECH) กลุ่มธุรกิจที่นำเทคโนโลยีออนไลน์ มาใช้ให้บริการทางการเงินที่จะมา ดิสรัปท์ (DISRUPT) เปลี่ยนแปลงรูปแบบธุรกิจที่เงินติดล้อกำลังทำอยู่ ซึ่งทำให้คนในทีมที่มาจากหลากหลายแผนก เช่น พัฒนาผลิตภัณฑ์ การตลาด วิเคราะห์ข้อมูล ไอที และดิจิตอล ทรานส์ฟอร์เมชั่น คิดฉีกและแตกต่างออกไปเพื่อออกแบบเทคโนโลยีที่ตอบรับกับความเปลี่ยนแปลง

การทำงานแบบWORK STREAM ของทีม CX นอกจากทุกคนจะต้องถอดหัวโขนเมื่อเข้ามาอยู่ในทีม เพื่อให้มีสิทธิในการออกเสียง และแสดงความคิดเห็นที่เท่าเทียมกัน ทีมนี้ยังมีคติสำคัญที่ยอมรับร่วมกันคือ

'พร้อมที่จะทำงานเพิ่มขึ้น เพื่อให้ชีวิตลูกค้าง่ายขึ้น สะดวกขึ้น ซึ่งเป็นหนทางหนึ่งในการส่งมอบโอกาสที่ดีขึ้นให้กับลูกค้าของเรา'

ด้วยคติในการทำงานที่สอดคล้องกับค่านิยมองค์กรเช่นนี้ ทั้งทีมจึงพร้อมแสดงศักยภาพของตนเองออกมาอย่างเต็มที่ เพื่อไปให้ถึงเป้าหมายที่วางไว้

JAMESON

AUSTRALIA

เวทีสำหรับทีม EX (Execution)

เวทีนี้อาจจะเรียกได้ว่ารับโจทย์ใหญ่ในการสร้างกลยุทธ์ของบริษัทเลยทีเดียว อาจจะดูค่อนข้างเคร่งเครียดมากกว่า หากเทียบกับทีมอื่น ๆ แต่นี้คือทีมที่เป็นแกนหลักแกนหนึ่งที่จะพาองค์กรหมุนต่อไปข้างหน้าอย่างแข็งแกร่ง

ทีม EX มาจาก Execution เป็นอีกทีมที่เกิดจากการรวมกลุ่มของพนักงานที่เป็นผู้ใต้บังคับบัญชา ลำดับถัดไปจากผู้บริหาร เพื่อติดตามความคืบหน้าของโครงการต่าง ๆ และวิเคราะห์ความเสี่ยงเพื่อมั่นใจว่าเราจะไปถึงเป้าหมายที่วางไว้

สิ่งที่เป็นประเด็นหลักของทีมนี้ จึงเป็นเรื่องการให้ความสำคัญกับการ EXECUTION ลงมือทำอย่างจริงจังให้สำเร็จตามเป้าหมายของบริษัท รวมไปถึงการสื่อสารเพื่อบอกเล่าปัญหาการทำงานของแต่ละฝ่าย และพร้อมที่จะปรับหางเสือเปลี่ยนทิศทางถ้าสถานการณ์ไม่ได้เป็นไปตามแผนที่วางไว้ ซึ่งก็เกิดขึ้นได้บ่อยๆ ในยุคที่อะไรก็เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในทุกวันนี้

แม้จะไม่ง่าย แต่ก็ไม่มีอะไรยากเกินไป เพราะชาวเงินติดล้อมีวัฒนธรรมของความร่วมมือร่วมใจ มุ่งมั่นที่จะทุกอย่างเพื่อตอบสนองเจตนาที่จะส่งมอบโอกาสทางการเงินที่เป็นธรรม โปร่งใสให้กับลูกค้าเป็นพื้นฐานของเผ่าพันธุ์

can·did

เปิดโอกาสให้คนฐานราก ได้รับความคุ้มครองจาก 'ผลิตภัณฑ์ประกันภัย'

เริ่มจากการสร้างโครงการ 'แจกฟรีประกันอุบัติเหตุ' ให้กับลูกค้าสินเชื่อมอเตอร์ไซค์ ตั้งแต่ปีพ.ศ. 2558 ด้วยความตั้งใจสร้างความตระหนัก ให้ลูกค้าของเงินติดล้อเห็นถึงความสำคัญของการมีประกันภัย ที่จะสามารถช่วยเหลือและให้ความคุ้มครองได้ในยามเกิดเหตุไม่คาดฝัน ซึ่งจะช่วยให้คนฐานรากให้ไม่ต้องหันไปพึ่งหนี้นอกระบบ เพื่อนำเงินมาใช้ประคับประคองครอบครัวในยามที่หัวหน้าครอบครัว หรือคนที่มีหน้าที่ต้องดูแลครอบครัวได้รับบาดเจ็บจากอุบัติเหตุ

จากนั้นก็เปิดตัว TVC ผลิตภัณฑ์ประกันรถยนต์ชื่อ 'ระแวง' ในช่วงปลายปีพ.ศ. 2560 และตามด้วย TVC ประกันรถ "กุมารกันชน" ในช่วงต้นปีพ.ศ. 2561 เพื่อสร้างความรับรู้และเข้าใจต่อประโยชน์ของการมีประกันภัยรถอย่างง่าย ๆ ให้กับลูกค้า

มีประกันรถแล้ว จะได้ไม่ต้องคอยระแวง ระวังรถ อยู่ตลอดเวลา

มีประกันรถดีกว่ามี 'กุมารกันชน' เพราะคุ้มครองทั้งรถ ทั้งคนได้จริง

และผลตอบรับที่นำพาความชื่นใจมาให้ชาวเงินติดล้อก็คือ ลูกค้ารับรู้ถึงความสำคัญของการมีประกันมากขึ้น หลายคนได้ใช้ประโยชน์จากความคุ้มครองของประกันอุบัติเหตุที่เงินติดล้อแจกให้ฟรี ทำให้เมื่อครบระยะเวลาคุ้มครอง 1 ปี มีทั้งลูกค้าที่มาขอต่อประกัน และลูกค้าที่มาซื้อประกันให้กับคนในครอบครัว เพื่อให้คนที่เขารักมีโอกาสได้รับความคุ้มครองจากประกันด้วย

หาวิธีแก้ปัญหาให้ลูกค้า

ที่มาของการสร้างผลิตภัณฑ์

จากโจทย์ที่ต้องการให้ลูกค้ามีโอกาสได้เข้าถึงประกันภัย เงินติดล้อจึงเป็นบริษัทแรกในฐานะโบรกเกอร์ประกันภัยรถยนต์ที่ให้บริการผ่อนชำระเบี้ยประกันภัยชั้น 1 ด้วยเงินสดได้ โดยไม่มีดอกเบี้ย และยังให้ความคุ้มครองทันทีที่จ่ายเงินงวดแรก เพราะเงินติดล้อเข้าใจปัญหาทางการเงินของลูกค้าฐานราก ที่แม้จะเข้าใจประโยชน์ของประกัน และอยากมีประกันภัย แต่ก็ต้องใช้เงินไปกับความจำเป็นเร่งด่วน เช่น ค่าเช่าบ้าน ค่าเทอมลูก ฯลฯ จนไม่มีเงินเหลือเพียงพอที่จะซื้อเบี้ยประกันภัยที่ต้องชำระในครั้งเดียว

เมื่อเงินไม่พอ วงเงินบัตรเครดิตก็ไม่มี

ประกันรถแบบแบ่งจ่ายได้ ดอกเบี้ย 0% ไม่ต้องใช้บัตรเครดิต จึงเป็นคำตอบ ที่เงินติดล้อส่งมอบโอกาสให้กับลูกค้า

เข้าใจความจำเป็นของชีวิต

เพราะความเข้าใจที่มีต่อวิถีชีวิตของคนฐานราก ที่นอกจากจะเข้าไม่ถึงสถาบันการเงินอย่างธนาคาร คนฐานรากยังขาดโอกาสที่จะเข้าถึงผลิตภัณฑ์ประกันภัย ที่สามารถช่วยพยุงชีวิตและครอบครัวให้หมุนต่อไปได้ในยามที่ต้องประสบเหตุที่เลือกไม่ได้ และไม่ได้เลือกทั้งหลาย เช่น อุบัติเหตุ หรือภาวะเจ็บป่วย

TVC ประกันรถ : ระแวง

TVC ประกันรถ : กุมารกันชน

เงินติดล้อจึงตัดสินใจหมุนเข้าสู่ธุรกิจประกันภัย เพื่อสร้างโอกาสให้คนฐานรากสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ประกัน ผ่านคำแนะนำของพนักงานประจำสาขาของเงินติดล้อที่กระจายอยู่ทั่วประเทศ

TVC ประกันรถ : แบ่งจ่ายได้

> เราคิดอย่างเดียวว่าลูกค้าไหวไหม ? ถ้าเราอยากให้เขามีประกันชั้น 1 ซึ่งมีความคุ้มครองที่ครอบคลุม แล้วคำตอบก็ชัดเจนว่า ถ้าเราอยากให้เขามีจริง ๆ เราก็ต้องหาวิธีช่วยให้เขามี
>
> **เปิ้ล อาทิตยา** – *Head of Happy People & Insurance Broker*

ผลงาน จากการทำงานแบบ WORK STREAM

เงินติดล้อ
4050 0000 0000 0000
00/00
PRIVILEGED MEMBER

ซื้อประกันรถ
ที่เงินติดล้อโบรกเกอร์
ผ่อนเงินสดได้
ไม่มีดอก
6
งวด

เวทีสำหรับเหล่า

แก๊งค์สร้างวัฒนธรรม

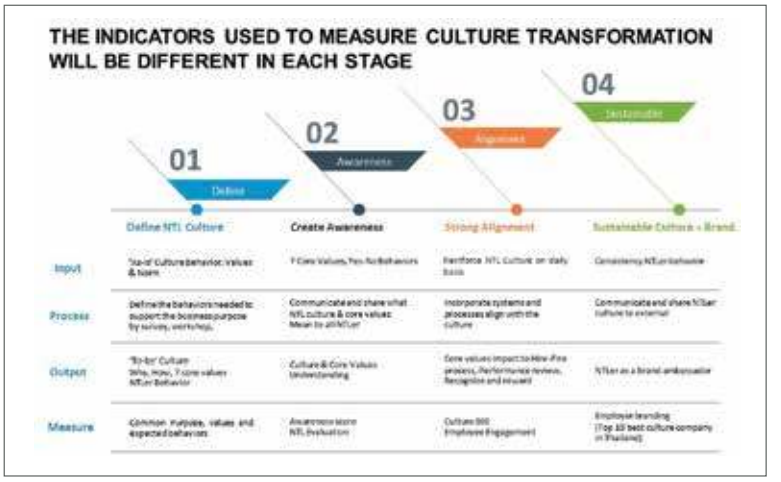
ก่อนรู้จัก 'แก๊งค์สร้างวัฒนธรรมองค์กร' หรือ CULTURE GANGSTER คุณต้องเริ่มด้วยการลบความเชื่อเดิม ๆ ที่เคยคิดและเชื่อว่างานสร้างวัฒนธรรมองค์กร เป็นงานของฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ (HUMAN RESOURCES)

เพราะที่เงินติดล้อ แก๊งค์สร้างวัฒนธรรมองค์กร มาจากการรวมทีมกันของทุกฝ่าย ทุกแผนก โดยหน้าที่หลักของคนร่วมแก๊งค์คือช่วยกันส่งเสริมให้ชาวเงินติดล้อแสดงพฤติกรรมที่สะท้อนค่านิยมองค์กรผ่านวิธีที่หลากหลาย ซึ่งมีทั้งการทำเวิร์คช้อปผ่านกิจกรรม CULTURE BOOTCAMP ซึ่งจัดขึ้นทุกครึ่งปี การสอบถามและสำรวจความเข้าใจค่านิยองค์กรเงินติดล้อผ่านการเล่นเกมออนไลน์ ฯลฯ เพื่อให้ชาวเงินติดล้อทุกคนทั้งที่สาขาและสำนักงานใหญ่ซึมซับและเข้าใจวัฒนธรรมองค์กรมากขึ้น

หนึ่งในคำถามที่แก๊งค์สร้างวัฒนธรรม องค์กรมักจะถูกถามเสมอก็คือ เราจะวัดผลความสำเร็จของการสร้างวัฒนธรรมองค์กรได้อย่างไร ? คำตอบของเราก็คือ วัฒนธรรมเป็นสิ่งที่ต้องค่อย ๆ ปลูกฝังและต้องใช้ระยะเวลา เราจึงแบ่งการพัฒนาเป็น 4 Stages (จากแรงบันดาลใจที่มาจากการศึกษาหนังสือหลายเล่ม และหนึ่งในนั้นก็คือ Tribal Leadership)

4 Stages ของการพัฒนาประกอบด้วย 1.สร้าง 2.สนับสนุนและส่งเสริมการเรียนรู้ 3.นำไปใช้ได้ในทุกกระบวนการทำงาน 4.ทุกคนสามารถสะท้อน Brand ชาวเงินติดล้อผ่านความเชื่อและพฤติกรรมได้อย่างสมบูรณ์ และเราเชื่อว่าขณะนี้เราอยู่ในระหว่าง Stage 2-3 คือการสร้างความรับรู้และให้ align ไปกับทุกกระบวนการทำงาน

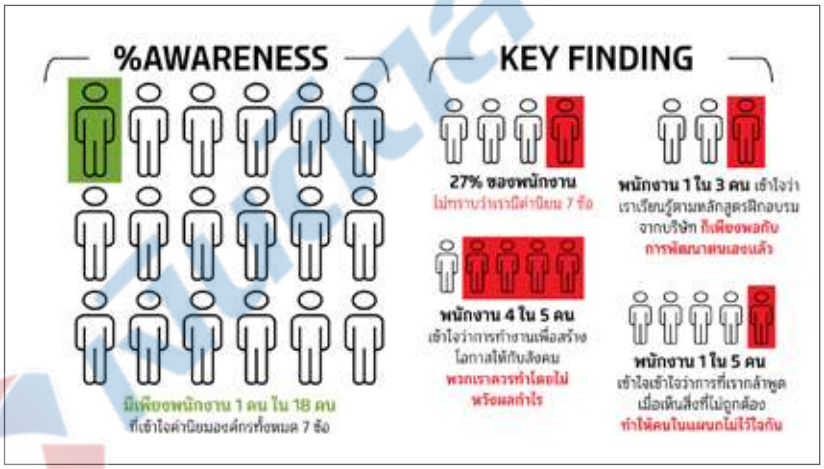
นอกจากนี้ เรายังวัดผลความเข้าใจในหลาย ๆ รูปแบบอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจในการก้าวผ่านแต่ละ Stage ของชาวเงินติดล้อ

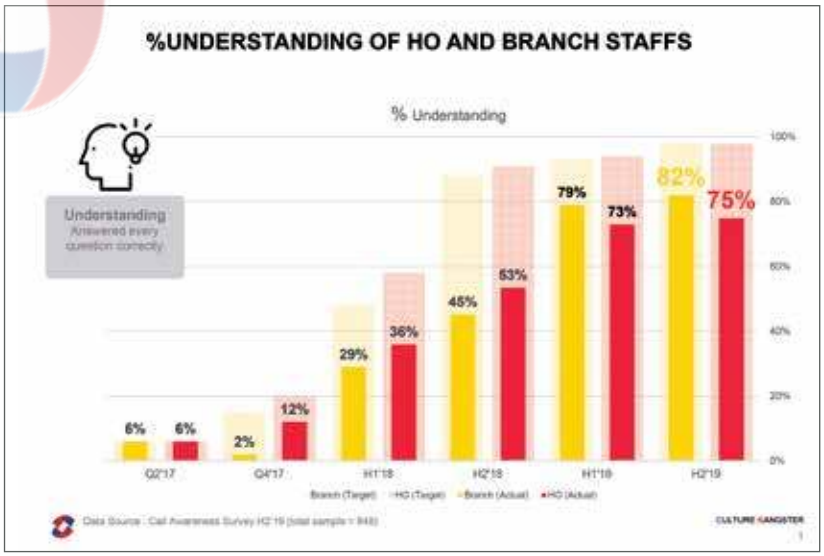


หัวใจสำคัญคือ...ต้องเน้นย้ำ ซ้ำบ่อย ๆ

หากย้อนกลับไปดูเส้นทางของการสร้างวัฒนธรรมองค์กร ก็จะพบว่า ทีมต่างเรียนรู้จากความผิดพลาด เพราะหลังการประกาศค่านิยม 7 ข้อและมีการสุ่มสำรวจก็พบว่า ชาวเงินติดล้อเข้าใจค่านิยมองค์กรทั้ง 7 ข้อ อย่างแท้จริงเพียง 6 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น !! (หมายถึงมีพนักงานเพียง 1 คนจาก 18 คน ที่เข้าใจ)

ชาวแก๊งค์จึงเข้าใจว่าการสร้างวัฒนธรรมองค์กรนั้น ไม่ง่าย...เพราะไม่มีวิธีการแบบสำเร็จรูป และไม่อาจสำเร็จได้ด้วยคำอธิบายเพียงไม่กี่คำและไม่กี่ครั้ง ซึ่งนำมาสู่การระดมไอเดีย เพื่อสรรหาวิธีการสื่อสารเน้น ย้ำ และเปิดโอกาส สร้างบรรยากาศให้ชาวเงินติดล้อได้แสดงออกถึงพฤติกรรมที่ตรงกับค่านิยมองค์กรซ้ำบ่อย ๆ ผ่านทางกิจกรรม การทำงานต่าง ๆ





วิธีการหนึ่งของแก๊งค์สร้างวัฒนธรรมองค์กร คือการคัดเลือกผู้ที่มีอิทธิพลในการสร้างแรงจูงใจ มีความสามารถในการสื่อสาร และเป็นที่ยอมรับของทีมมาเป็น Culture Hero โดยมีบทบาทหน้าที่ ในการเป็นผู้นำกิจกรรม Culture Bootcamp ที่จัดขึ้น 2 ครั้ง ต่อปี ช่วยสื่อสารข่าวสารต่างๆ ที่เกี่ยวกับวัฒนธรรมและค่านิยมองค์กร รวมถึงการเก็บ Feedback เพื่อมาปรับปรุงและพัฒนากิจกรรมต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

พวกเรากำหนดให้ **วันที่ 7 เดือน 7 ของทุกปี เป็นวัน 'Culture Day'** เพื่อจัดกิจกรรมที่เกี่ยวกับวัฒนธรรม และมอบรางวัลให้กับผู้มีพฤติกรรมสะท้อน 7 ค่านิยมของบริษัท ผ่านการมีส่วนร่วมจากการโหวตของพนักงานทั่วประเทศ

เงินติดล้อ
SHOW POW
ส่งท้ายเดือนกรกฎาคม
เดือนแห่ง Culture Day
วันของชาวเงินติดล้อ
วันที่พวกเรา..ตระหนักถึง วัฒนธรรมของตัวเรา
และ 7 คำนิยม ที่เรามี
วันที่พวกเรา..เฉลิมฉลองและยึดถือ ตามสันนิบบ
ที่แสดงออกถึงคำนิยม
วันที่พวกเรา..มาร่วมภูมิใจในความเป็น
ชาวเงินติดล้อ พร้อมกันทั่วประเทศ

Nadear Jariya Tammaprasit
ชาวเผ่าเงินติดล้อ สาขาลำปางเจ้า. LG
5d Like Reply

AM'Angkana Srijan
NTL Culture Day E9(สันป่าตองทีม)ชนเผ่าผู้สาว
ชาวเหนือ
E9_สันป่าตองชาวว
4d Like Reply

Nadtakan Kanmanee
ชนเผ่าโพธิ์กลางค่ะ YB 0656

Anuttapon NG
0267 สาขาเทิงครับผม
Reply

M6
สะพานมิตรภาพหนองคาย

เงินติดล้อ
8/7/62
เงินติดล้อ

SHOW POW

ใช้เกมเป็นสื่อสร้างสัมพันธ์

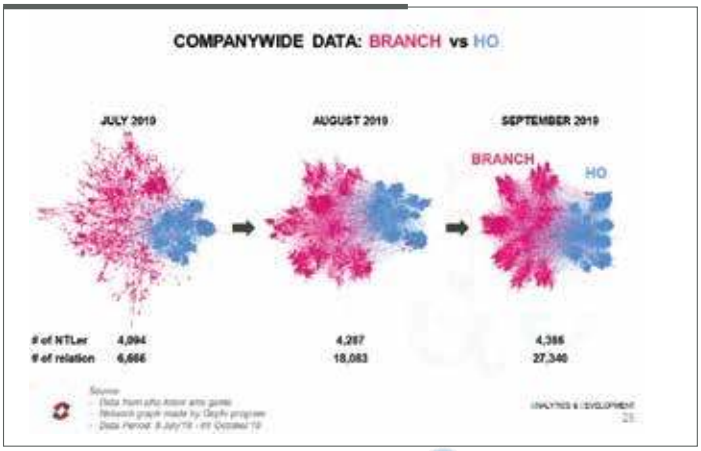
แก๊งค์สร้างวัฒนธรรมองค์กร ยังช่วยกันพัฒนาเกม ยิ่งรู้จักยิ่งรักกัน ซึ่งทำงานผ่านระบบออนไลน์ เพื่อให้ชาวเงินติดล้อทั้งที่สำนักงานใหญ่ และสำนักงานสาขาทั่วประเทศได้รู้จักและใกล้ชิดกันมากขึ้น และยังสามารถใช้เป็นดัชนีชี้วัดอุณหภูมิความสัมพันธ์ระหว่างพนักงาน และหน่วยงานต่าง ๆ ในองค์กร ผ่านเกมที่ดีไซน์ให้ผู้เล่นได้รับล้อ (คะแนน) เมื่อผ่านการตอบคำถามเกี่ยวกับเพื่อนในองค์กรที่เกมสุ่มเลือกรูปขึ้นมาบนหน้าจอได้ถูกต้อง ขณะที่ด่านที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับเกร็ดความรู้-ความเข้าใจที่ชาวเงินติดล้อในแผนกต่าง ๆ ช่วยกันส่งเข้ามา

เกมฮิตสำหรับชาวเงินติดล้อที่ใช้เวลาเล่นเพียง 30 วินาทีต่อวัน ยังดึงดูดให้พนักงานเข้ามาเล่นเกมและมีส่วนร่วมในเกมมากขึ้นด้วยการแจกแต้มสะสมล้อ (คะแนน) ที่ผู้เล่นสามารถนำไปแลกของรางวัลต่าง ๆ ได้ เช่น เสื้อแจ็คเก็ต หมวก กระเป๋าผ้าลดโลกร้อน หนังสือน่าอ่าน ฯลฯ

แต่สิ่งสำคัญที่สุด คือความใกล้ชิดผูกพันที่ขยับเข้าใกล้กันมากขึ้นทุกวัน...ผ่านการเล่นเกม

ของรางวัลที่มีให้แลก

ความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกันเพิ่มขึ้นในองค์กร

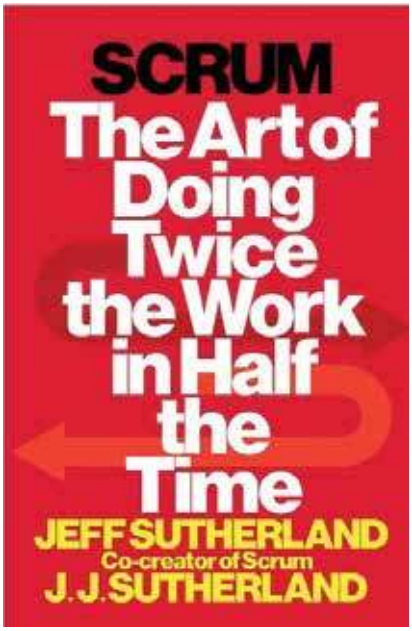


จำนวนคนเล่นเกมที่เพิ่มขึ้น

คะแนนความพึงพอใจ
จากผู้เล่นเกมที่เพิ่มขึ้น

ต่อยอดไอเดีย ทำดีมีรางวัล

แก๊งค์สร้างวัฒนธรรมองค์กร ยังวางเป้าพัฒนาระบบให้ผู้เล่นสามารถส่งต่อล้อ (คะแนน) ให้กับเพื่อนพนักงานที่ชื่นชอบ และให้ล้อเมื่อพนักงานเข้าร่วมอบรมในหลักสูตรต่าง ๆ ขององค์กร รวมถึงให้ล้อกับชาวเงินติดล้อที่ทำความดี เพื่อส่งเสริมค่านิยม 'กระหายการเรียนรู้และไม่หยุดพัฒนาตนเอง' รวมถึงค่านิยม 'ทำทุกอย่างด้วยความซื่อสัตย์ จริงใจ และเป็นกันเอง' ของเงินติดล้อ



Digital Transformation
จะสำเร็จได้ต้องเกิดจาก
Culture Transformation

ร่วมด้วยช่วยกัน 'สกรัม'

สิ่งที่หลายคนอาจแปลกใจคือ 'ฝ่าย IT เงินติดล้อ' มีทั้งชาวเงินติดล้อรุ่นใหม่และชาวเงินติดล้อที่ร่วมทางกับองค์กรมายาวนาน แต่ก็สามารถร่วมหมุนองค์กรไปข้างหน้าด้วยกันได้และประสานการทำงานกับฝ่ายต่าง ๆ ที่ล้วนต้องใช้เทคโนโลยี ไอที ในการทำงาน จนเงินติดล้อก้าวขึ้นมาเป็นผู้นำในการสร้างนวัตกรรมให้กับวงการสินเชื่อเพื่อคนฐานราก

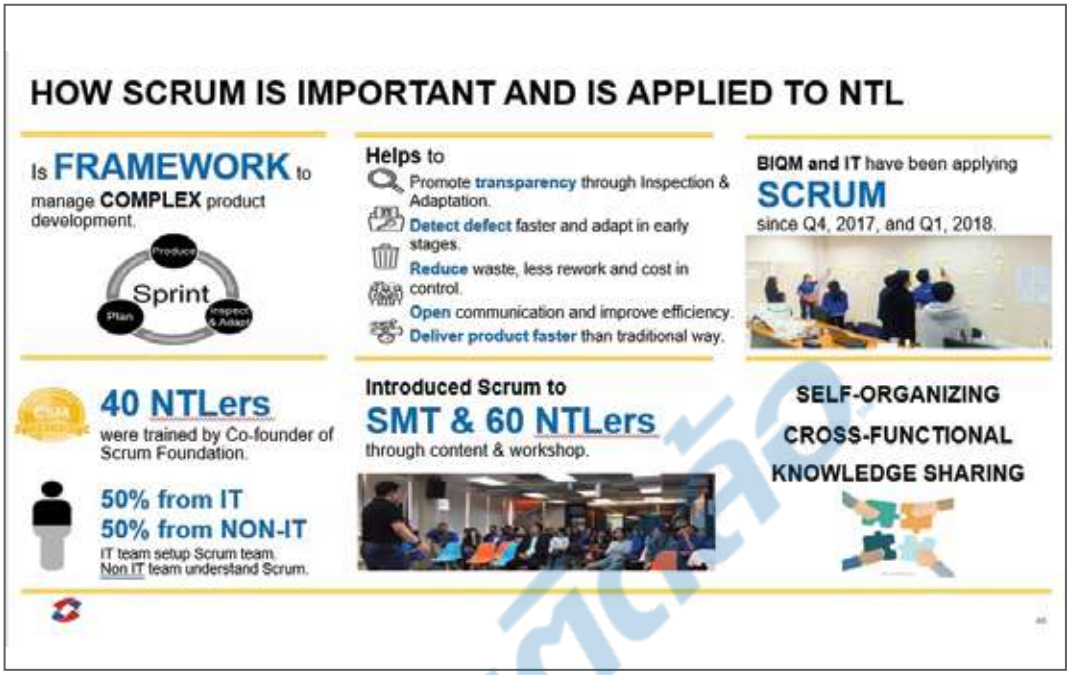
ทั้งหมดเกิดขึ้นเพราะชาวเงินติดล้อมีค่านิยม กระหายการเรียนรู้ เมื่อมีอะไรใหม่ ที่ทำให้พวกเราทำงานได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากขึ้น เราก็พร้อมเรียนรู้ ทดลอง โดยไม่กลัวความผิดพลาดที่อาจจะเกิดขึ้น

ยกตัวอย่างเช่น ไอทีกว่า 300 ชีวิต ที่ใช้กระบวนการความคิดของ Agile โดยมีการทำงานในรูปแบบของ Scrum โดยได้รับแรงบันดาลใจจากการอ่านหนังสือ Scrum : The Art of Doing Twice the Work in Half the Time ซึ่งหลังจากที่คุณเบอร์นาร์ด - Head of Marketing and IT ได้อ่านหนังสือเล่มนี้ก็นำไปสู่การส่งพนักงานไป เรียนกับกูรู และกลับมาขายไอเดียโดยการ Train ให้กับผู้บริหารเป็นกลุ่มแรก หลังจากนั้นเมื่อผู้บริหารเข้าใจประโยชน์เป็นอย่างไร ทุกอย่างก็ง่ายขึ้น โดยทั่วไปการแบ่งงานพัฒนาเทคโนโลยีต่าง ๆ เช่น การพัฒนาซอฟท์แวร์ซึ่งเคยต้องใช้เวลานานหลายเดือน (หรืออาจเป็นปี) ออกเป็นงานย่อย ๆ ทำให้สามารถลดเวลาในการแก้ไขและทดสอบระบบที่ซับซ้อนลงไปได้ และสามารถผลักดันซอฟท์แวร์ออกมาใช้ พร้อมไปกับการพัฒนาระบบให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง

หัวใจสำคัญอีกอย่างคือ การระดมสมองจากฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องมาร่วมช่วยกันคิด และเปิดโอกาสให้คนในทีมขึ้นมาเป็น 'หัวหน้าทีม' เพื่อนำในสิ่งที่ตนเองเชี่ยวชาญ รวมทั้งยังนัดพูดคุยความคืบหน้าในการทำงานทุกวันที่เรียกกันว่า 'Daily Scrum'

และนอกจากการทำงานแบบ Agile เงินติดล้อยังได้นำแนวคิดแบบ Lean Startup มาใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และกระบวนการทำงาน ซึ่งเราได้รับแรงบันดาลในมาจากการอ่านหนังสือ The Lean Startup ชาวเงินติดล้อได้เรียนรู้การออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ไม่จำเป็นต้องรอให้สมบูรณ์แบบ แต่เราจะใช้วิธี Build – Measure – Learn และรู้ว่าเมื่อไหร่ที่เราควรปรับทิศทางกลยุทธ์เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าฐานรากในยุคดิจิทัลได้อย่างฉับไว

และนี่คืออีกหนึ่งความสำเร็จ ที่มีที่มาจากรากฐานวัฒนธรรมองค์กรเงินติดล้อ



“ หัวใจสำคัญของวิธีการทำงานแบบสกรัม คือ ‘คน’ เพราะคนทำให้เกิดทุก ๆ สิ่ง ถ้าคนไม่ไปอะไรก็ไม่เกิด และที่เงินติดล้อประสบความสำเร็จในการนำสกรัมมาใช้ ก็เพราะเรามีวัฒนธรรมองค์กรที่ส่งเสริมให้คนกล้าที่จะลอง ”

อิท ณัฐธีร์ - *IT*

เวทีสำหรับคนมีหัวใจอาสา

> ทนแดด ทนฝน ทนลำบาก
> ไม่มีค่าตอบแทนให้ นอกจาก
> รอยยิ้มจริงใจแทนคำขอบคุณ

นี่คือคุณสมบัติ บนป้ายประกาศเชิญชวนชาวเงินติดล้อไปร่วมกิจกรรมอาสาในโครงการ 'นำความรู้สู่ชุมชน เพื่อชีวิตหมุนต่อได้' โครงการให้ความรู้ด้านการเงิน ที่เริ่มต้นมาจากความต้องการที่จะมอบโอกาสในการมีความรู้ ความเข้าใจด้านการเงินพื้นฐานที่ถูกต้องทั้งการออมการแยกหนี้ดี หนี้เสีย คำนวณดอกเบี้ยเบื้องต้นเป็นให้กับพ่อค้าแม่ค้า ชาวบ้านในชุมชนต่าง ๆ เพื่อให้สามารถนำไปปฏิบัติสู่การมีชีวิตที่ดีขึ้น

เวทีสำหรับชาวเงินติดล้อที่มีหัวใจอาสา เริ่มต้นขึ้นตั้งแต่ปี 2556 จนปัจจุบันยังได้ขยายโอกาสให้ความรู้ไปสู่กลุ่มผู้ก้าวพลาดผ่านการสนับสนุนของ "โครงการกำลังใจในพระดำริฯ" เพื่อเตรียมความพร้อมแก่ผู้ก้าวพลาดให้สามารถกลับไปใช้ชีวิตในสังคมได้อย่างปกติและไม่หวนทำผิดซ้ำและยังมีการอบรมในรูปแบบของ 'TRAIN THE TRAINER เพื่อให้เป็นที่ปรึกษาให้กับผู้ก้าวพลาดที่พ้นโทษออกมาแล้วและสามารถเริ่มต้นสร้างธุรกิจของตนเองได้

ทุกวันนี้ โครงการอาสา นำความรู้สู่ชุมชน เพื่อชีวิตหมุนต่อได้ ได้หลอมรวมหัวใจของเงินติดล้ออาสากว่า 800 คน ให้มีโอกาสช่วยเหลือและมอบความรู้ด้านการเงิน ให้กับชุมชน พ่อค้าแม่ค้า พนักงานโรงงานไปแล้วกว่า 2 พันคน

อยากทำงาน
ด้วยที่บ้าน
ดูแลครอบครัว
ชีวิตคือคุณ
แต่ง่อยู่ ๆ ไม่
ขึ้น
ต้องนี้สักวัน
ที่เป็นของเรา
...ถ้าไม่ทัน
(LEK)
อย่าเป็นเรา
หรือเพื่อน
ใจอ่อน
ชีวิตคว่า
มีค่าเสมอ
อย่าทิ้ง
ไม่ลืมไม่ทำ
ไม่ได้
ถ้าเธอตัวไม่ได้
ลงมือทำ
สู้ของทุกๆคน
อย่านั่งคำคน
ที่จุกเรา
สักวันจะ
ขึ้นเอง
อย่าโทษฟ้า
อย่าโทษคน
ชีวิต
80 วัน
ทำเพื่อ
เราต้องไม่
ยอมแพ้
สู้ ๆ

แผนธุรกิจ (BUS
ศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียง
โครงการกำลังใจ รุ่น๑๐

จิรภา สินธุนาวา
ผู้ช่วยปลัดกระทรวงยุติธรรม

โครงการกำลังใจ ในพระดำริ เป็นโครงการที่ สมเด็จเจ้าฟ้าฯ กรมหลวงราชสาริณีสิริพัชรมหาวัชรราชธิดา ทรงมีแรงบันดาลพระทัยมาจากเมื่อครั้งเสด็จฯ เยี่ยมผู้ต้องขังหญิง ณ ทัณฑสถานหญิงกลาง ในขณะที่ยังทรงเป็นนักศึกษาด้านกฎหมาย พระองค์ทรงเห็นถึงช่องว่างของกระบวนการยุติธรรมที่อยู่ปลายทาง คือ ผู้ต้องขัง และมีเรื่องเล่าต่อกันมาจากผู้ใหญ่ที่ได้ตามเสด็จฯ ว่า มีผู้ต้องขังที่มีโอกาสได้เข้าเฝ้ากราบทูลว่า 'ถ้าเรียนจบแล้ว กลับมาช่วยด้วยนะ'

โครงการกำลังใจฯ จึงเริ่มต้นขึ้นจากการช่วยเหลือผู้ต้องขังหญิงตั้งครรภ์และเด็กติดผู้ต้องขัง เพราะทรงมองว่าเด็กที่คลอดในเรือนจำเป็นผู้บริสุทธิ์ ไม่ได้มีความผิด จากนั้นก็พัฒนามาสู่เรื่องการฝึกอาชีพ เรื่องการดำรงชีวิต รวมทั้งยังทรงมีบทบาทสำคัญในการนำเสนอและยกร่างมาตรฐานในการดูแลผู้ต้องขังซึ่งสหประชาชาติให้การยอมรับและให้เกียรติยกย่องเป็น 'ข้อกำหนดกรุงเทพ' ซึ่งเรือนจำหลายแห่งทั่วโลกใช้เป็นแนวทางปฏิบัติ

ประเด็นสำคัญเรื่องหนึ่ง คือการเตรียมความพร้อมก่อนที่ผู้ต้องขังจะกลับออกไปสู่สังคม ซึ่งก็เป็นโชคดีที่เรามีเงินติดล้อเข้ามาช่วยเรื่องการให้ความรู้ทางการเงินเพื่อการประกอบอาชีพกับผู้ต้องขังที่ใกล้จะพ้นโทษ เพื่อให้โอกาสผู้ที่เคยก้าวพลาดได้กลับไปใช้ชีวิตในสังคมได้อย่างปกติและไม่หวนทำผิดซ้ำ

เพราะผู้ต้องขังในเรือนจำทุกวันนี้ ส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากคดียาเสพติด เนื่องจากต้องการเงินไปใช้จ่ายในการดำรงชีวิต เพียงแต่เขาอาจจะมีวิธีคิดที่ไม่ถูกต้องในการใช้จ่ายเงิน ไม่รู้ว่าควรต้องใช้จ่ายอย่างไร เก็บออมอย่างไร ซึ่งเงินติดล้อก็มาช่วยแก้ปัญหาที่ต้นเหตุ

รวมถึงยังสอนเรื่องการคิดต้นทุน กำไร การคำนวณรายรับ รายจ่าย เพราะต้องยอมรับว่าคนที่เคยเป็นผู้ต้องขังจะไปสมัครงานที่ไหนก็ยาก อย่างบางคนมีต้นทุนเดิม เคยขายก๋วยเตี๋ยว ขายกาแฟ ก็สามารถสมัครขอรับเงินทุนจากกองทุนของพระองค์ท่าน กับกองทุนของป.ป.ส. (สำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามยาเสพติด) ได้

เงินติดล้อก็ช่วยเป็นพี่เลี้ยงให้กับกลุ่มที่ทำแผนเสนอกู้แล้วผ่านการพิจารณา รวมถึงกลุ่ม 'คนต้นแบบ' ของผู้ก้าวพลาด ซึ่งประสบผลสำเร็จในการทำกิจการระดับหนึ่ง หากอยากขยายกิจการก็ยื่นขอกู้กับเงินติดล้อได้

สิ่งที่ทำให้เราเห็นความตั้งใจ จริงใจ ของเงินติดล้อที่จะส่งมอบโอกาสให้กับผู้ก้าวพลาด อีกอย่างก็คือการ Train the Trainers (ฝึกผู้ฝึกสอน) ให้กับกรมคุมประพฤติและกรมราชทัณฑ์ ซึ่งจะช่วยขยายการอบรมด้านการเงินไปยังเรือนจำต่าง ๆ ได้มากขึ้น

การให้ความรู้แบบนี้ยังเป็นการทำงานในเชิงป้องกัน เพราะเมื่อคนรู้จักจัดการการเงิน รู้จักใช้จ่าย ก็จะไม่หลงก้าวพลาดจนต้องเข้ามาอยู่ในเรือนจำ ขณะเดียวกันคนที่เคยก้าวพลาดไป หากนำความรู้ไปใช้ก็จะไม่ต้องวนกลับเข้ามาในเรือนจำอีก

ในการประชุม UN Crime Congress ของสหประชาชาติ ที่จะมีขึ้นในช่วงวันที่ 20-27 เมษายน 2563 นี้ ที่ประเทศญี่ปุ่น โครงการกำลังใจก็ได้เชิญคุณปิยะศักดิ์ ไปเป็นหนึ่งในผู้ร่วมอภิปรายนำเสนอโปรแกรม 'ความฉลาดรู้ทางการเงิน' ซึ่งเป็นหนึ่งในแนวทางช่วยให้การกระทำความผิดลดน้อยลงได้ และอยากฝากไปถึงชาวเงินติดล้อให้ทำโครงการดี ๆ แบบนี้ต่อไป

> **สิ่งที่เราไปสอนคนในชุมชน หลายเรื่องเป็นเรื่องที่เราก็คิดไม่ถึง**

เปิ้ล อาทิตยา – *Head of Happy People & Insurance Broker*

เช่นเราคิดจะไปให้ความรู้เขาเรื่องดิจิทัล แต่พอสำรวจข้อมูลแล้วกลายเป็นเราต้องไปสอนเขาเรื่องการกดเงินจากตู้เอทีเอ็ม สอนเรื่องการกดหน้าจอโทรศัพท์มือถือ เพราะชาวบ้านหลายคนไม่เข้าใจ ยังไม่รู้ว่าจะใช้บัตรเอทีเอ็มกดเงินออกมาจากตู้อย่างไร ต้องจ้างคนอื่นไปกดให้ แล้วบางครั้งก็โดนหลอก

ทีมที่ไปสอนก็ทำตู้เอทีเอ็มจำลองขึ้นมาให้สามารถดึงหน้าจอเปลี่ยนได้ ต่อไปก็จะค่อย ๆ ขยับไปสอนเรื่องพร้อมเพย์ หรือแอปพลิเคชัน เพราะถ้าเขาเข้าใจก็จะสามารถลดต้นทุนทางการเงินได้ ไม่ต้องขับรถเข้าเมืองทุกครั้งที่ต้องการใช้เงินหรือจ่ายเงิน

การทำงานในโครงการอาสา 'ชีวิตหมุนต่อได้' ทำให้มีโอกาสเห็นคนที่ได้รับการอบรม ได้ความรู้จากเรามีการเปลี่ยนแปลงชีวิตที่ดีขึ้นจริง ๆ แม้จะไม่ใช่ร้อยเปอร์เซ็นต์ก็ตาม

ขวัญ มิ่งขวัญ *- หัวหน้าทีมนำความรู้สู่ชุมชนเพื่อชีวิตหมุนต่อได้*

ดีใจ ที่ได้มีส่วนช่วยเหลือพนักงานเงินติดล้อด้วยกันเองด้วย เพราะน้อง ๆ หลายคนก็มีชีวิตที่ไม่ต่างจากลูกค้าของเรา

อย่างมีน้องคนหนึ่งเล่าว่าเป็นหนี้อยู่ 1 แสนบาทและต้องผ่อนดอกเบี้ยอยู่ประมาณ 1 หมื่นบาท มาประมาณ 2 ปีแล้ว เพราะเขาเป็นคนเดียวที่ต้องดูแลหาเลี้ยงครอบครัว ซึ่งมีแม่ที่ป่วยลุกจากเตียงไม่ได้ และน้องซึ่งเป็นดาวน์ซินโดรมที่แม้จะอายุ 25 แล้วแต่ก็ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเอง ทำให้ต้องประหยัดทุกอย่าง ห่อข้าวมากินทุกวัน ตอนเย็นก็ต้องรีบกลับเพื่อไปทำอาหารให้แม่กับน้อง

น้องคนนี้เล่าเรื่องผ่านช่องทางเซอร์เวย์ที่คุณหนุ่มให้ผมทำ ทำให้มีโอกาสได้รับความช่วยเหลือผ่านช่องทางที่บริษัทมี คุณหนุ่มบอกว่าเมื่อเราส่งมอบโอกาสให้คนข้างนอกได้เราก็ต้องให้กับพนักงานของเราได้ด้วย

ผมคิดว่าตัวเองโชคดี ที่ได้ทำงานในบริษัทที่รู้ว่ากำลังทำอะไร เพื่อใคร และอย่างไร

อาสา

โครงการ
อาสา

ปลุก TALENT (ความสามารถพิเศษ) ของพนักงาน จากการให้โอกาส

ที่เงินติดล้อ เต็มไปด้วยพนักงานที่มีความสามารถพิเศษที่น่าทึ่ง (แต่ใครจะรู้ถ้าไม่เปิดโอกาสให้พนักงานได้มีเวทีแสดง) และแน่นอน...ไม่ได้มีแค่เวทีเดียว

มาดูกันว่า ที่เงินติดล้อมีเวทีอะไรบ้าง

เวทีของศิลปิน
แร๊พ

ค่านิยมองค์กร 7 ข้อที่ชัดเจน ซึ่งสะท้อนความเชื่อและเจตนาดีที่เงินติดล้อมี ผ่านการแสดงออกของชาวเงินติดล้อ ยังได้สร้างแรงบันดาลใจให้กับชาวเงินติดล้ออย่าง**คุณโอม จักราวุธ ศรีสิงห์** ผู้เชี่ยวชาญการฝึกอบรม ได้แสดงความสามารถผ่านการแต่งและร้องเพลงที่สร้างสรรค์ขึ้นด้วยตนเอง ซึ่งเป็นเสมือนเพลงประจำเผ่าพันธุ์เงินติดล้อ ให้ชาวเงินติดล้อได้ร่วมกันร้อง (และเต้น) ไปกับเพลงนี้

และนี่คือเพลงของพวกเราชาวเงินติดล้อ

* คือจิตวิญญาณของ NTL ด้วยค่านิยมในแบบ NTL
มีอยู่ในทุกคนทุกผู้ คือจิตวิญญาณ 7 Core Values (2รอบ)
สร้างสรรค์ แบ่ง ปัน โอ กาส สู่ความสำเร็จอย่างยั่งยืน
ช่วยเหลือคนเดือดร้อนที่ยังกล้ำกลืน ให้ทุกข์ได้หายมันได้คลายภายในข้ามคืน
ก็เพราะเราชอบการแบ่งปัน คอยช่วยทุกคนให้เค้าได้สิ่งที่ใจหวัง
สนับสนุนทุกคนตามใจฝัน สร้างความสุขให้สังคมมีแต่สีสัน
มีจิตวิญญาณ ของความเป็นเจ้าของ จะไม่ทำอะไรให้บ้านเรานั้นต้องมัวหมอง
รับผิดชอบทั้งใจและก็มือสอง นั่นแหล่ะค่านิยมที่มีอยู่ในข้อสอง
มองเห็นอะไรที่ดูแล้วไม่เข้าตา หรือว่าหรืออะไรบางอย่างที่มองแล้วมันไม่เข้าตา
แก้ไขไม่ให้ใครเค้ามาต่อว่า ให้องค์กรของเรานั้นมันน่ะเสื่อมคุณค่า
(ซ้ำ*)
ร่วมใจตรงไปตรงมา เพื่อความก้าวหน้าและความสำเร็จของทีม
การแข่งถ้าช่วยกันเราก็คง Win ก็เหมือนนกที่ติดปีกแล้วก็โบยบิน
ทำงานพวกเราคุยกันตรงๆ สงสัยเราก็ถามเพื่อที่ไม่งง
มือไม้ก็ต้องช่วยก็ต้องลง ให้ค่านิยมข้อที่ 3 มันยืนและก็ยง
กล้าพูดเมื่อเห็นสิ่งไม่ถูกต้อง แต่ถ้าทำถูกพวกเราไม่มีขัดข้อง
ทำดีไม่มีเสียประวัติ ทำทุกอย่างด้วยความซื่อสัตย์
จริงใจและก็เป็นกันเอง พูดจาให้เกียรติและก็เป็นกันเอง
วางตัวก็แบบเป็นกันเอง ข้อ 4 ซื่อสัตย์เป็นกันเอง
(ซ้ำ*)
สดจัด ปลัดก็ยังต้องบอก แต่ถ้าอยากรู้เราขวนขวายโดยไม่ต้องบอก
เพราะอะไรถามใจเธอดู เพราะพวกเรากระหายการเรียนรู้
ไม่หยุดพัฒนาตนเอง นั้นเป็นข้อห้า ของค่านิยมเราเอง
ทำพลาดเราก็รู้ด้วยตนเอง เก็บเป็นบทเรียนเพื่อพัฒนาตัวเอง
กล้าทดลอง ในสิ่งใหม่ๆ และก้าวไป เป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลง
สังคมเปลี่ยนไปอย่างรุนแรง ข้อที่หกบอกให้เรากล้าที่จะวิ่งแซง
ทำงานฉลาด พวกเราใช้สมอง เค้าเรียก Work Smart จบงานก็ฉลอง
ข้อเจ็ดคือพวกเราแบบที่สุด ทำงานเต็มที่ปาร์ตี้ให้สุด
(ซ้ำ*)

เวทีของคนที่รักในสิ่งเดียวกัน

แน่นอน เงินติดล้อ ยังมีเวทีสำหรับคนที่มีความชอบเดียวกันอีกหลากหลายสาขา เพื่อส่งเสริมความใกล้ชิด สนิทสนมกันตามสไตล์องค์กรเงินติดล้อ ซึ่งนอกจากจะช่วยสร้างความสัมพันธ์ที่ดี และช่วยให้พนักงานได้มีเวลาผ่อนคลายจากการทำงาน ยังส่งผลให้การทำงานร่วมกันของพนักงานทั้งในฝ่ายเดียวกันและต่างฝ่ายมีความราบรื่น...เกิดผลดีทั้งต่อองค์กร สุขภาพจิต และสุขภาพกายของชาวเงินติดล้อ

นอกจากการให้โอกาสพนักงานได้รับสวัสดิการที่ดี มีผลตอบแทนที่เหมาะสม เงินติดล้อจึงส่งเสริมให้พนักงานร่วมกันตั้งชมรมตามความชอบขึ้นมาหลากหลายชมรม อาทิ ชมรมถ่ายภาพ ชมรมดนตรี ชมรมฟุตบอล ชมรมแบตมินตัน ชมรมบอร์ดเกมส์ ฯลฯ ซึ่งเป็นเวทีให้ชาวเงินติดล้อได้แสดงความสามารถพิเศษ และยังสร้างความภาคภูมิใจให้ชาวเงินติดล้อที่ได้ใช้ความสามารถนั้นมาให้บริการองค์กร และชาวเงินติดล้อด้วยกันในยามที่มีการจัดกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งภายในและภายนอกบริษัทเงินติดล้อ

ที่เงินติดล้อ เราให้ความสำคัญกับความแตกต่างหลากหลาย ไม่ใช่แค่เรื่องของเพศหรืออายุ แต่รวมถึงความสนใจเฉพาะบุคคล คนอื่นอาจจะมองว่ากิจกรรมเยอะ แต่เรามองเป็นความหลากหลาย ที่เราจัดขึ้นเพื่อพนักงานของเรา

เวที นักเปิดกล่องความคิด (OPEN BOX)

ทีมนักเปิดกล่องความคิด มีหน้าที่หลักคือการสร้างสรรค์งาน OPEN BOX ซึ่งเปลี่ยนจากงานประชุมผู้นำที่จัดปีละ 1 ครั้ง มาเป็นปีละ 3 ครั้ง โดยเนื้อหาสาระสำคัญยังเป็นการแถลงนโยบายทิศทางของบริษัท แต่ปรับเปลี่ยนบรรยากาศที่ดูยิ่งใหญ่อลังการ มาเป็นบรรยากาศที่เรียบง่าย เป็นกันเองและใกล้ชิดกันมากขึ้น และเพิ่มการสื่อสารกันบ่อยขึ้นระหว่างผู้นำทั้งจากสาขาและสำนักงานใหญ่ เพื่อให้ผู้นำชาวเงินติดล้อได้นำไปสื่อสารและบอกเล่าต่อ

ขณะเดียวกันก็สอดแทรกแนวทางการทำงาน วิถีการใช้ชีวิต รวมถึงมุมมองความคิดที่เป็นค่านิยมองค์กรเงินติดล้อซึ่งทีมผู้บริหารหวังให้ชาวเงินติดล้อได้นำไปปฏิบัติเอาไว้ด้วย

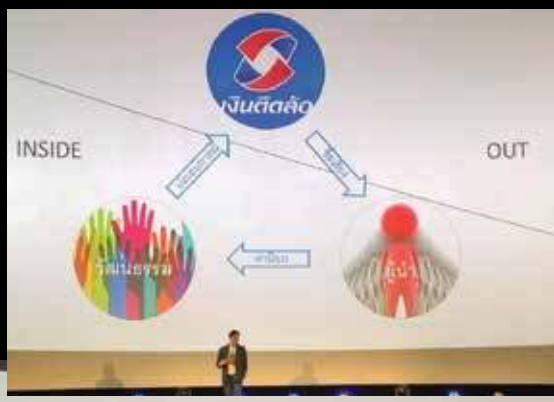
หน้าที่หลักของหัวหน้าทีม OPEN BOX จึงเป็นการรวบรวมวัตถุดิบ และหาทางปรุงให้เรื่องราวที่นำเสนอแต่ละครั้ง เต็มไปด้วยสาระและเป็นประโยชน์สำหรับผู้นำ เพื่อผู้นำเหล่านี้จะได้นำสิ่งดีๆไปส่งต่อให้กับทีมงานได้รับทราบต่อไป

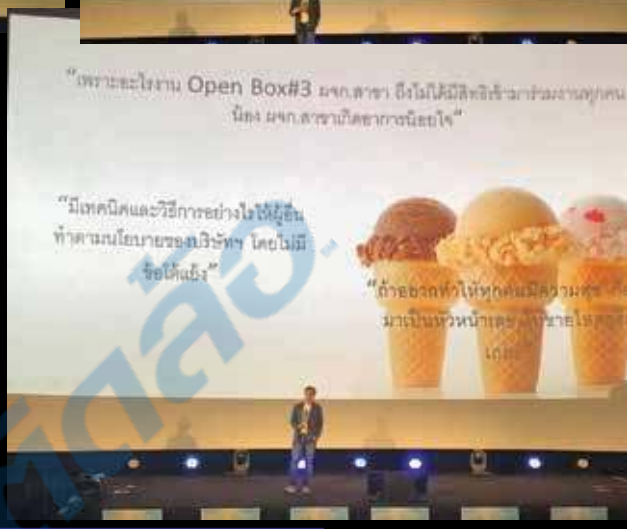
เวที Open Box ยังเป็นเวทีที่ไม่เพียงให้ผู้บริหารได้ขึ้นมาพูดคุยเพื่อสื่อสารกับพนักงาน แต่ยังเปิดโอกาสให้พนักงานชาวเงินติดล้อได้ขึ้นมาแชร์เรื่องราวต่าง ๆ บนเวทีด้วย ซึ่งนอกจากจะเป็นการช่วยพัฒนาทักษะในการเป็น 'นักพูดที่ดี' ยังสร้างความภาคภูมิใจและเติมความเชื่อมั่นให้กับชาวเงินติดล้อที่มีโอกาสได้ขึ้นมายืนบนเวที

“ สิ่งที่สัมผัสได้จากการมีโอกาสร่วมทำงานกับทีม OPEN BOX ต่อเนื่องกันมาหลายปี ก็คือ ‘NTLer’ หรือชาวเงินติดล้อดูเป็นคนที่มีพลัง ดูมีความสุข สนุกกับการทำงาน ต่างกับบางบริษัทที่ทำงานแค่ให้จบไป หรือแค่ทำให้นายแฮปปี้ ”

คุณหมู AT Event
บริษัทออแกไนเซอร์
จัดงาน OPEN BOX

มิถุนายน 2559
งานประชุมผู้นำ
เงินติดล้อ
@ ศูนย์ราชการ





มิถุนายน 2561
Inside Out @Major

ตุลาคม 2561
Inside Chill Out
@ Chatrium
Riverside

กุมภาพันธ์ 2562
NTLer @The Portal

มิถุนายน 2562 นะวัดตะกำ
@True Digital Park

ตุลาคม 2562
Work Smart
@Pullman King Power

โนริอากิ โกโตะ *อดีตประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธนาคารกรุงศรีอยุธยา*

โนริอากิ โกโตะ
อดีตประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา

"ผมอยากจะบอกว่าการเปลี่ยนแปลงครั้งนี้ ก็เหมือนกับเรามีแก้วน้ำอยู่ข้างหน้า ซึ่งเป็นแก้วที่น้ำใกล้เต็มแล้ว ธนาคารกรุงศรีฯ จึงต้องหาแก้วที่ใบใหญ่ขึ้น เพื่อให้สามารถรองรับน้ำที่จะใส่เพิ่มขึ้นได้อีก

...เพราะธนาคารกรุงศรีฯ เห็นโอกาสที่จะขยายธุรกิจที่เงินติดล้อดูแลอยู่ให้โตมากขึ้น และเชื่อมั่นว่าการมีหุ้นส่วนเพิ่มขึ้นจะช่วยเพิ่มความสามารถ เพิ่มศักยภาพในการทำงานของชาวเงินติดล้อ ซึ่งไม่เพียงแต่จะส่งผลดีกับชาวเงินติดล้อ หรือธนาคารกรุงศรีฯ เท่านั้น แต่จะส่งผลดีกับประเทศไทยของเราด้วย"

แนะนำผู้ถือหุ้นใหม่: แก้วน้ำใบที่ใหญ่ขึ้น ในงาน OpenBox Inside Chill-out ตุลาคม 2561

เนวิน ชิดชอบ *ประธานบริหารสโมสรฟุตบอลบุรีรัมย์ ยูไนเต็ด*

> สิ่งที่ผมชื่นชมเงินติดล้อคือ เงินติดล้อไม่ได้เป็นแค่บริษัทปล่อยสินเชื่อ เพื่อให้คนมีโอกาสสร้างตัว หรือดำเนินชีวิตต่อไปได้ แต่เงินติดล้อยังให้ปัญญา ให้แนวทางกับลูกค้าของเงินติดล้อด้วย ซึ่งผมมองว่าเป็นวิธีคิดที่แตกต่างจากแบรนด์อื่น ๆ ที่ทำธุรกิจเดียวกัน

เนวิน ชิดชอบ
ประธานบริหารสโมสร
ฟุตบอลบุรีรัมย์ ยูไนเต็ด

ผมเชื่อเรื่องการทำธุรกิจแบบแบ่งปัน เชื่อเรื่องยิ่งให้ยิ่งได้รับ ผมจึงยินดีที่มีเงินติดล้อเป็นพันธมิตร เพราะเงินติดล้อกับบุรีรัมย์ ยูไนเต็ด มีปรัชญาในการทำธุรกิจในทิศทางเดียวกัน คือการสร้างธุรกิจให้เติบโตควบคู่กับการให้กับส่วนรวม

วันนี้ธุรกิจในเครือของบุรีรัมย์ ยูไนเต็ด ทั้งหมดรับรู้ว่า เราต้องให้กับส่วนร่วมไม่น้อยกว่า 60 เปอร์เซ็นต์ ส่วนตัวต้องไม่เกิน 40 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งกลับข้างจากวันแรกที่เริ่มต้นธุรกิจนี้ซึ่งเราเคยคิดว่า ส่วนตัวต้องไม่เกิน 60 ส่วนร่วมต้องไม่น้อยกว่า 40

ถ้าใครเข้าไปในสนามช้าง อารีน่า จะเห็นคำว่า Breath of Buriram (ลมหายใจของบุรีรัมย์) เพราะ ณ วันที่เราเริ่มทำสเตเดี้ยม เริ่มทำฟุตบอล เราคิดว่าเราคือลมหายใจของบุรีรัมย์ ซึ่งก็มีส่วนจริงตรงที่พอมีคนมาดูฟุตบอลที่บุรีรัมย์มากขึ้น คนบุรีรัมย์ก็มีรายได้เลี้ยงปากเลี้ยงท้องให้อยู่ได้ และแข็งแรงมากขึ้น

แต่ผ่านมา 10 ปี วันนี้เราคิดกลับข้างว่าเมืองบุรีรัมย์ต่างหากที่เป็นลมหายใจของบุรีรัมย์ ยูไนเต็ด

และนี่คือกลไกลที่ทำให้เกิดความสำเร็จที่มาจากความร่วมมือมหาศาลของคนบุรีรัมย์ทั้งเมือง ทำให้เราเป็นเมืองเดียวที่จัด บุรีรัมย์ มาราธอน เพียง 3 ปี ก็สามารถเข้าไปสู่การเป็นบรอนซ์ เลเวล ของ เวิล์ด มาราธอนได้ในปีที่ 4 จากความร่วมแรง ร่วมใจ และสามัคคีของคนบุรีรัมย์ที่ยอมให้ปิดถนนได้ 100 เปอร์เซ็นต์ ถึงกว่า 10 ชั่วโมง ซึ่งถ้าเป็นเมืองอื่นอาจเจอแรงต้าน เจอม็อบ แต่ที่บุรีรัมย์ทุกคนไม่คิดว่าการปิดถนนเป็นเรื่องสร้างปัญหา แต่มองว่านี่คือโอกาสของเขาและของเมือง

หลักการของบุรีรัมย์ ยูไนเต็ด คือเราเชื่อว่าเราอยู่ได้ด้วยคนตัวเล็ก หัวใจใหญ่ และสิ่งที่เงินติดล้อทำก็คือการให้โอกาสกับคนตัวเล็ก ๆ หัวใจใหญ่ได้เติบโต

เงินติดล้อ
เงินติดล้อ
เงินติดล้อ

ถึงเวลา ตัด... เพื่อความชัดเจน

ทุกสิ่งที่เงินติดล้อทำ เราทำเพื่อลูกค้า

เมื่อชาวเงินติดล้อค้นพบและรู้จักตัวเองอย่างชัดเจน เข้าใจจิตสำนึกที่หลอมรวมกันเป็นหนึ่ง มีวัฒนธรรมองค์กร ที่มาจากค่านิยมซึ่งชาวเงินติดล้อร่วมกันบัญญัติขึ้น มีเป้าหมายและทิศทางในการสร้างองค์กรให้เติบโตตรงกัน

จึงถึงเวลาของ**วันแห่งประวัติศาสตร์ที่ต้องจดจำอีกครั้งของชาวเงินติดล้อ**

19 มีนาคม 2561 คือวันที่คุณหนุ่ม ปิยะศักดิ์ (MD) **ประกาศตัดคำว่า 'ศรีสวัสดิ์'** ที่เคยติดอยู่กับโลโก้ของเงินติดล้อมาตลอดระยะเวลานับ 10 ปี (ซึ่งเป็นสาเหตุที่ทำให้ลูกค้าสับสน และเข้าใจผิด) ออกอย่างเป็นทางการ โดยมีสำนักงานสาขาทั่วประเทศ ที่พร้อมใจกันทุบ และลบคำว่า 'ศรีสวัสดิ์' ออกไปจากป้ายโลโก้พร้อม ๆ กันทั่วประเทศ หลังสิ้นสุดคำประกาศจากงาน Town Hall อาคารจุฑามาศ

ภาพแบคดรอปของสาขาเงินติดล้อที่พนักงานทั่วประเทศ 'ตั้งใจ' ตัดคำว่า 'ศรีสวัสดิ์' ออกด้วยตัวเองโดยไม่ได้จ้างคนมาเก็บงานหรือทาสีทับให้สวยงาม เพราะเราต้องการให้คนเห็นร่องรอยของการตัดว่าคำว่า 'ศรีสวัสดิ์' เดิม เมื่อเดินเข้ามาที่สาขาของเงินติดล้อ

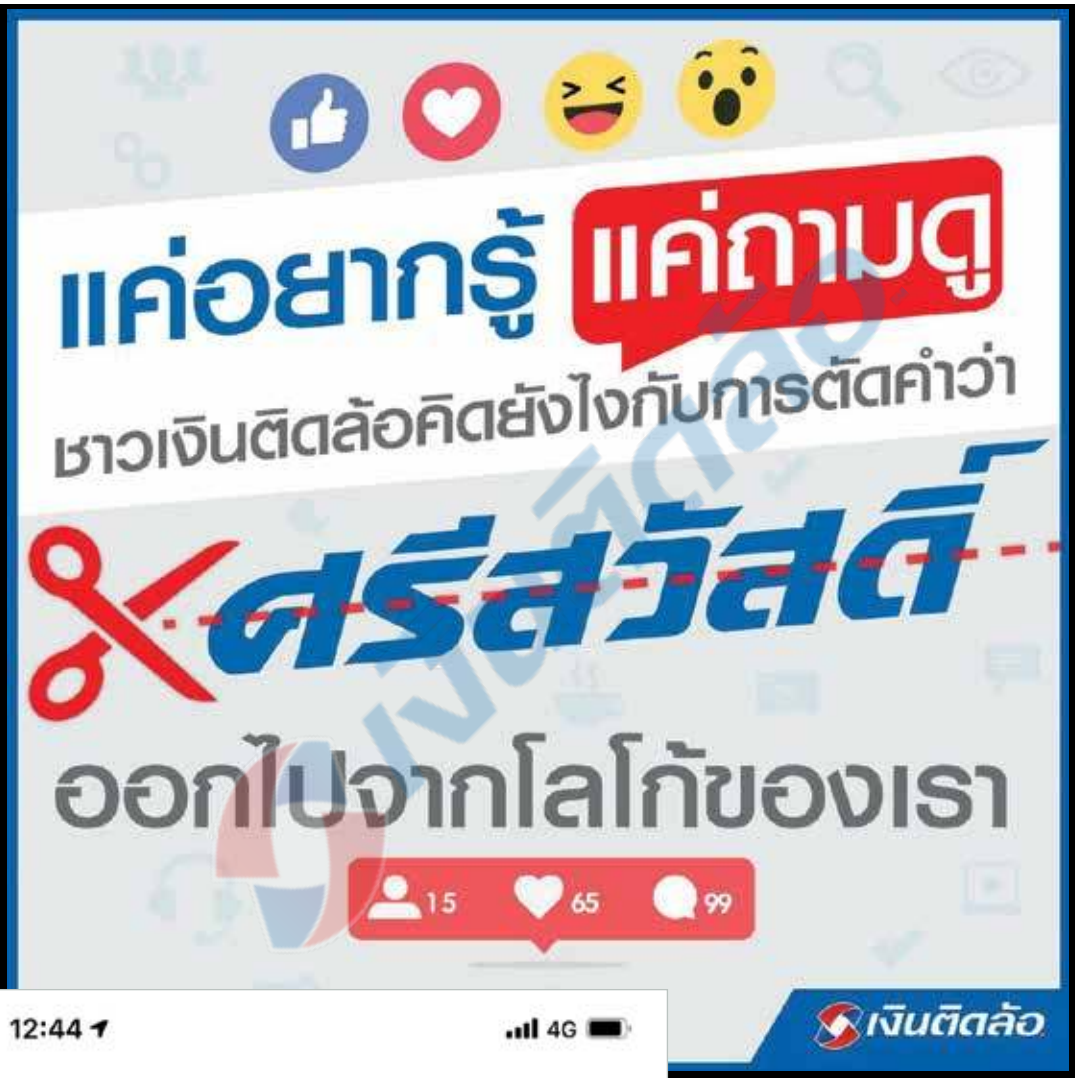
นอกจากนี้ พนักงานยังร่วมมือร่วมใจกันเอา เทป ไปแปะที่ ป้ายสาขา ยูนิฟอร์มของตัวเอง และทุกที่ที่มีคำว่า ศรีสวัสดิ์

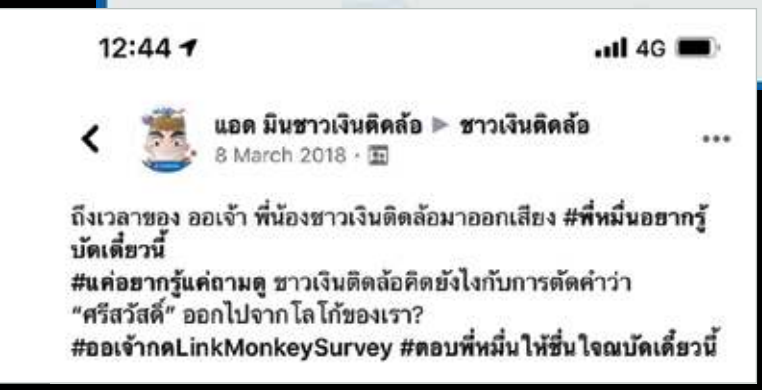
นับเป็นอีก 1 ช่วงเวลาสำคัญที่แสดงออกถึงความร่วมมือร่วมใจและความเป็นเจ้าของ ของชาวเงินติดล้อทั่วประเทศ

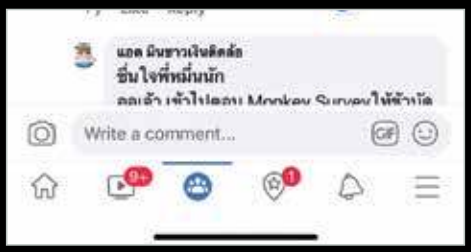
เงินติดล้อ
พ่อน 0% 6 งวด
เงินติดล้อ
ไม่หลอก..คุ้มครองจริง!
พ่อน 0% 6 งวด
ไม่ต้องใช้บัตรเครดิต
JV
เงินติดล้อ
เงินติดล้อ

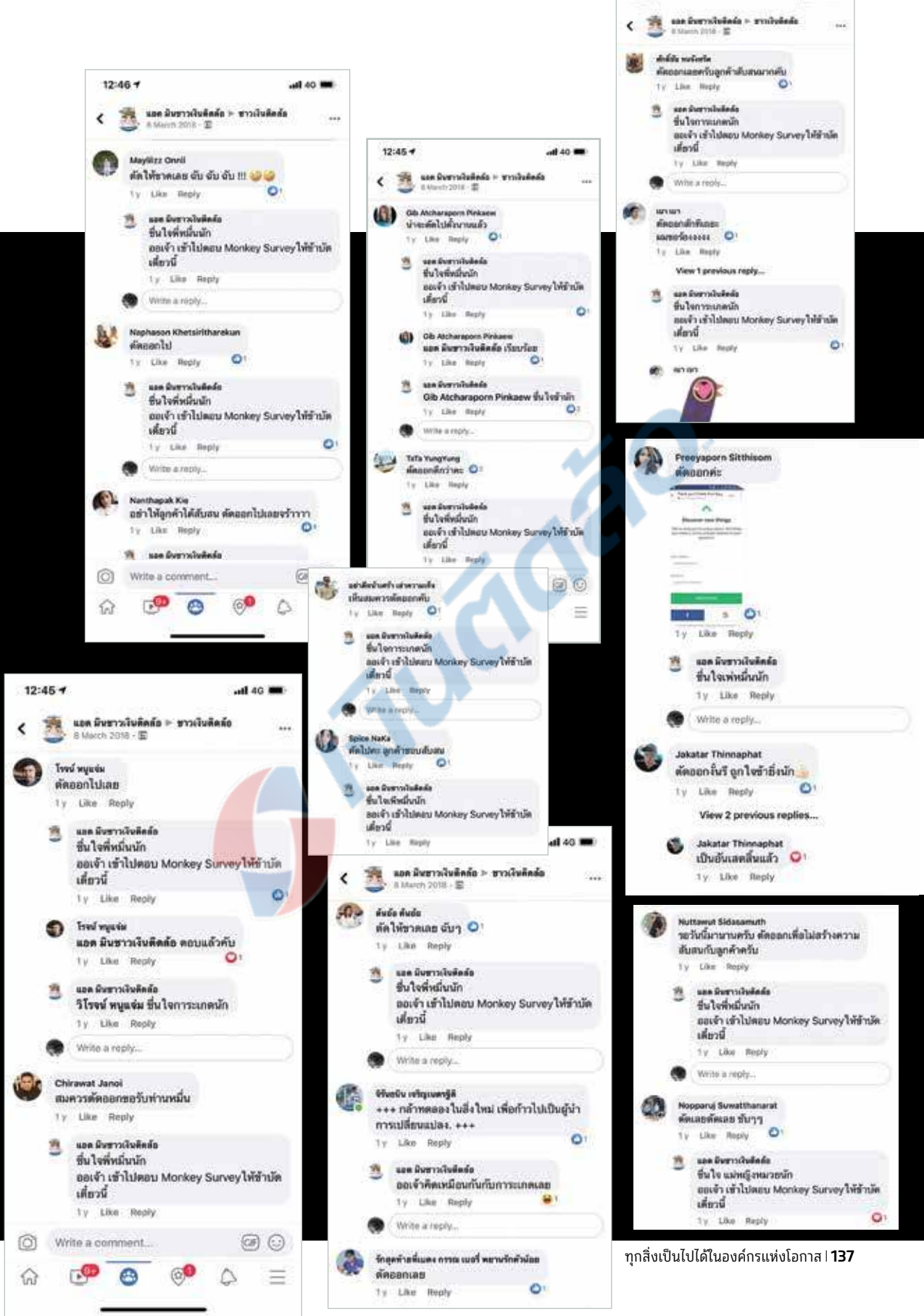
เงินติดล้อ
เงินติดล้อ

ย้อนไปเมื่อเรามีการเซอร์เวย์สอบถามพนักงานว่าอยากให้ตัด ‘ศรีสวัสดิ์’ ออกไปจากเงินติดล้อหรือไม่ คำตอบที่ได้รับก็คือ มีพนักงาน 2,749 คน เรียกร้องให้ตัดคำนี้ออกไปจากแบรนด์เงินติดล้อ ซึ่ง ณ ขณะนั้น เรามีจำนวนพนักงานประมาณ 3,000 คน








แอด มินชาวเงินติดล้อ > ชาวเงินติดล้อ
8 March 2018
Mayllizz Onni
ตัดให้ชาดเลย ดับ ดับ ดับ !!!
แอด มินชาวเงินติดล้อ
ชื่นใจพี่หมื่นนัก
ออเจ้า เข้าไปตอบ Monkey Surveyให้ข้าบัดเดี๋ยวนี้
Naphason Khetsiritharekun
ตัดออกไป
Nanthapak Kie
อย่าให้ลูกค้าได้สับสน ตัดออกไปเลยจร้าาาา
Write a comment...
Gib Atcharaporn Pinkaew
น่าจะตัดไปตั้งนานแล้ว
Gib Atcharaporn Pinkaew ชื่นใจข้านัก
TaTa Yungyung
ตัดออกดีกว่าคะ
Spice NaKa
ตัดไปคะ ลูกค้าชอบสับสน
ตัดออกเลยครับลูกค้าสับสนมากครับ
View 1 previous reply...
Prooyaporn Sitthisom
ตัดออกค่ะ
View 2 previous replies...
Jakatar Thinnaphat
ตัดออกจ้นรี ลูกใจข้ายิ่งนัก
Jakatar Thinnaphat
เป็นอันเสตลิ้นแล้ว
โรจน์ หนูแจ่ม
ตัดออกไปเลย
โรจน์ หนูแจ่ม
แอด มินชาวเงินติดล้อ ตอบแล้วครับ
วิโรจน์ หนูแจ่ม ชื่นใจการะเกดนัก
Chirawat Janoi
สมควรตัดออกขอรับท่านหมื่น
ตัดให้ชาดเลย ดับๆ
+++ กล้าทดลองในสิ่งใหม่ เพื่อก้าวไปเป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลง. +++
ออเจ้าคิดเหมือนกันกับการะเกดเลย
ตัดออกเลย
Nuttawut Sidsaamuth
รอวันนี้มานานครับ ตัดออกเพื่อไม่สร้างความสับสนกับลูกค้าครับ
Nopparuj Suwatthanarat
ตัดเลยตัดเลย ชันๆๆ
ชื่นใจ แม่หญิงหมวยนัก

การตัดสินใจที่จะตัด 'ศรีสวัสดิ์' นั้นเจ็บปวดและยากที่จะทำ ตั้งแต่หนังโฆษณาเรื่องแรกของเงินติดล้อถูกปล่อยออกไปในปี 2553 เราทำให้คำว่า 'ศรีสวัสดิ์' มาเป็นส่วนหนึ่งของ 'ศรีสวัสดิ์ เงินติดล้อ' และกลายเป็นชื่อที่ชาวไทยกว่า 95% รู้จักและเรียกติดปาก ที่ผ่านมาเราใช้งบไปกว่า 1.3 พันล้านบาท เพื่อโปรโมตแบรนด์ของเราผ่านสื่อโทรทัศน์ สื่อออนไลน์ และสื่อท้องถิ่น ผ่านแคมเปญการตลาดที่ได้รับรางวัลมากมาย

ที่ผ่านมา ความมุ่งมั่นในการให้การบริการด้วยความซื่อสัตย์ จริงใจ และเป็นกันเองของชาวเงินติดล้อทุกคน ทำให้เงินติดล้อเป็นแบรนด์อันดับ 1 การตัดคำว่า 'ศรีสวัสด' ออกไปจากโลโก้ จะช่วยลดความสับสน เพิ่มความมั่นใจให้ลูกค้ากลุ่มนี้ ได้เข้าถึงบริการที่มีมาตรฐานจากแบรนด์ 'เงินติดล้อ' ที่พวกเขาไว้วางใจอย่างแท้จริง

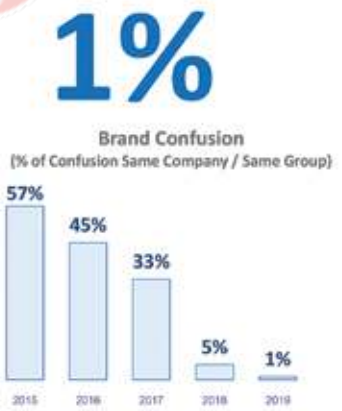
เพราะ ต่อไปนี้ 'เงินติดล้อคือเงินติดล้อ'

เราเคยมีการเก็บข้อมูลกันเองภายในองค์กร
ซึ่งผลที่ได้ก็สอดคล้อง
กับแบบสำรวจที่เราจ้างบริษัทข้างนอกทำ

- มีลูกค้าที่เข้าใจผิดกว่า 1,000 ราย เข้ามาจ่ายค่างวดที่สาขา
- มีลูกค้าที่เข้าใจผิดกว่า 400-500 ราย ต่อเดือน โทรเข้ามาที่ Call Center ถามถึงยอดค้างชำระบ้าง ตามว่าบิลเอกสารไปนานแล้วยังไม่ได้รับการอนุมัติบ้าง
- มีลูกค้าที่เข้าใจผิดอีกจำนวนมาก ส่งข้อความมาทาง Facebook ว่าปิดบัญชีไปนานแล้ว ทำไมถึงยังไม่ได้เงินคืน?

ผมอยากให้ทุกคนเข้าใจตรงกัน
ว่าการตัดคำว่า "ศรีสวัสดิ์" ในครั้งนี้
เป็นการตัดเพื่อให้ลูกค้าของเรา
ได้รับสิทธิ์ตามที่พวกเขาพึงจะได้
จากแบรนด์ที่ถือลูกค้าเป็นที่ตั้ง
แบรนด์ที่เข้าใจลูกค้า และทำทุกอย่าง
ด้วยความโปร่งใส จริงใจ อย่าง "เงินติดล้อ"

ผลวิจัยแสดงข้อมูลเรื่องความสับสันในแบรนด์ (ศรีสวัสดิ์) เงินติดล้อ กับแบรนด์คู่แข่งชื่อคล้าย ความสับสนลดลงเหลือ 1% นับตั้งแต่ปี 2558 ที่ความสับสนมีมากถึง 57%



TVC
เงินติดล้อคือเงินติดล้อ

การตลาด...เพื่อมอบโอกาส และมอบความเข้าใจ

TVC
ดอกเบี้ย 0.68

โดยเรามีชื่อเรียกภายในว่าโปรเจ็ค 'Blitz' (บลิทซ์*)

แต่ด้วยความสับสนในแบรนด์ที่ยังคงมีอยู่ และเราไม่อาจยอมรับได้ หากมีลูกค้าแม้แต่คนเดียวที่เข้าผิด และจะไม่ได้รับโอกาสที่มีมาตรฐาน เราจึงตัดสินใจอย่างเร่งด่วน แทรกโฆษณา 'เงินติดล้อคือเงินติดล้อ' และ ประกาศตัดคำว่าศรีสวัสดิ์

แท้จริงแล้ว ก่อนที่จะออกโฆษณา 'เงินติดล้อคือเงินติดล้อ' เราเตรียมที่จะออกแคมเปญดอกเบี้ยพิเศษ 0.68% ให้กับลูกค้าแบบที่ไม่มีบริษัทใดในวงการนี้กล้าปล่อย เอาไว้แล้ว

ด้วยเจตนาของชาวเงินติดล้อ ที่ต้องการลดภาระทางการเงินให้กับลูกค้า ให้ลูกค้าผ่อนสบายขึ้น เป็นอิสระได้เร็วขึ้น เพื่อสร้างโอกาสทางการเงินที่เป็นธรรมและโปร่งใสให้กับกลุ่มผู้มีรายได้น้อยหรือผู้ประกอบอาชีพอิสระในสังคมไทย

โดยจากแคมเปญนี้เราได้สร้างการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและลดภาระดอกเบี้ยให้กับลูกค้า คิดเป็นมูลค่า 635 ล้านบาท

*บลิทซ์ มาจากคำว่า บลิทซ์ครีค หมายถึง การจู่โจมอย่างรวดเร็ว โดยทั่วไปมักหมายถึงการทำสงครามแบบสายฟ้าแล่บ ของกองทัพเยอรมันในช่วงสงครามโลกครั้งที่สอง ที่ใช้ยุทธวิธีเข้าจู่โจมอย่างรวดเร็ว จนฝ่ายตั้งรับไม่มีเวลาเตรียมการป้องกัน

วิธีปลูก วัฒนธรรม แห่งความสุข @ อารีย์ ฮิลล์

ชาวเงินติดล้อโยกย้ายบ้าน (สำนักงานใหญ่) อีกครั้ง เพื่อมาอยู่ที่ตึกอารีย์ ฮิลล์ ในช่วงสงกรานต์ ปี 2561 เพื่อรองรับการเติบโตของบริษัท โอกาสการเดินทางที่สะดวกสบายขึ้นให้กับพนักงาน และยังเปิดโอกาสให้องค์กรสรรหาพนักงานใหม่เข้ามาทำงานได้ง่ายขึ้น เพราะทำเลที่ใกล้สถานีรถไฟฟ้าและใกล้ใจกลางเมือง

และพร้อมกับการย้ายบ้านชาวเงินติดล้อได้นำพาวัฒนธรรมแห่งความสุขที่เป็นเอกลักษณ์ของเผ่าพันธุ์เข้ามาด้วย เริ่มต้นด้วยการแบ่งทีมไปแนะนำตัวเอง ผูกมิตรกับพ่อค้าแม่ขาย วินมอเตอร์ไซค์ ที่เป็นเพื่อนบ้านในชุมชน อย่างเป็นกันเอง

ผูกมิตร กับชุมชน

Happy Time Happy Ari Hills : 16 พฤษภาคม 2561

เงินติดล้อห่วงใย แจกหน้ากาก กันฝุ่น PM 2.5 ให้กับพนักงานและชุมชนรอบสำนักงาน

เงินติดล้อ
21 มกราคม 2562 ·

"เงินติดล้อเป็นห่วงนะ"
จากสถานการณ์ฝุ่นละออง PM 2.5 ที่มีปริมาณสูง ส่งผลถึงคุณภาพอากาศในพื้นที่กรุงเทพมหานครและบริเวณโดยรอบ เงินติดล้อห่วงใย แจกหน้ากากกรองอากาศ N95 ให้กับพนักงานและประชาชนทั่วไป บริเวณรอบสำนักงานใหญ่ อาคารอารีย์ ฮิลล์

จัดบ้าน(ที่ทำงาน)อย่างไร ให้เต็มไปด้วยความสุข

เพราะชาวเงินติดล้อ มีค่านิยมร่วมกันในการสร้างความใกล้ชิดและสัมพันธภาพที่ดีระหว่างเพื่อนร่วมงาน ซึ่งนอกจากจะช่วยให้ทำงานได้อย่างมีความสุข ยังทำให้ความร่วมมือร่วมใจในการทำงานเป็นไปอย่างราบรื่น

และกิจกรรมหนึ่งของชาวเงินติดล้อที่สะท้อนค่านิยมนี้ก็คือการร่วมกันตกแต่งบ้านใหม่ (ที่ตึกอารีย์ ฮิลล์) ตามสไตล์ที่ชาวเงินติดล้อซึ่งทำงานในแต่ละแผนกแต่ละชั้นร่วมกันคิดค้นขึ้น

บ้านหลังใหม่ของชาวเงินติดล้อยังมีโซนพักผ่อน (Common Area) ที่สามารถใช้สังสรรค์ กิน-ดื่ม หรือพูดคุยปรึกษาหารือเรื่องงาน กระจายอยู่ทุกชั้น รวมถึงยังมีบันไดเป็นเส้นทางเพิ่มความใกล้ชิด ให้ชาวเงินติดล้อสามารถทักทาย พูดคุยกับเพื่อนร่วมงานฝ่ายอื่น ๆ ได้ระหว่างการขึ้นลงบันได

> การตกแต่งออฟฟิศ ไม่ใช่แค่การทำให้สวยงาม แต่มันคือการสร้างบรรยากาศให้ทุกคนได้มาทำกิจกรรมร่วมกัน

ethics
honesty
integrity
morality
respect
sincerity
ethics
HIGH
SLA
AVAILABILITY

66 ล้านตัน/ปี

เงินติดล้อ

NTL
Garden
Café
Cold Brew
MGM Matcha
I LOVE YOU
Candid Cocoa
Help Me

เรามีเรื่องราวสนุกๆ มากมายที่เกิดขึ้นในบ้านชาวเงินติดล้อ และเราสนับสนุนทุกคนให้มีส่วนร่วมในการสร้างบรรยากาศที่สนุก

HAPPY DAY HAPPY NTL

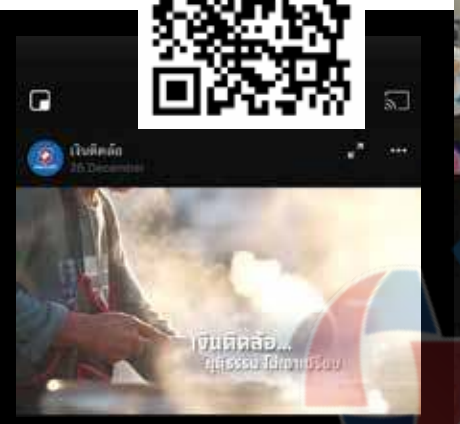
ทุก ๆ เดือน เราจะมี 1 วัน ที่สำนักงานใหญ่ และสำนักงานสาขา จะนัดหมายกันสร้างรอยยิ้ม เสียงหัวเราะ เพื่อเติมความสดใสให้ตนเองและเพื่อนร่วมงาน รวมถึงลูกค้าที่เข้ามารับบริการด้วยการแต่งตัวตามเทศกาล หรือตามธีม (Theme) ที่กำหนดไว้

ติดสติ๊กเกอร์ Valentine's
ให้ลูกค้าค่ะ 14/2/62

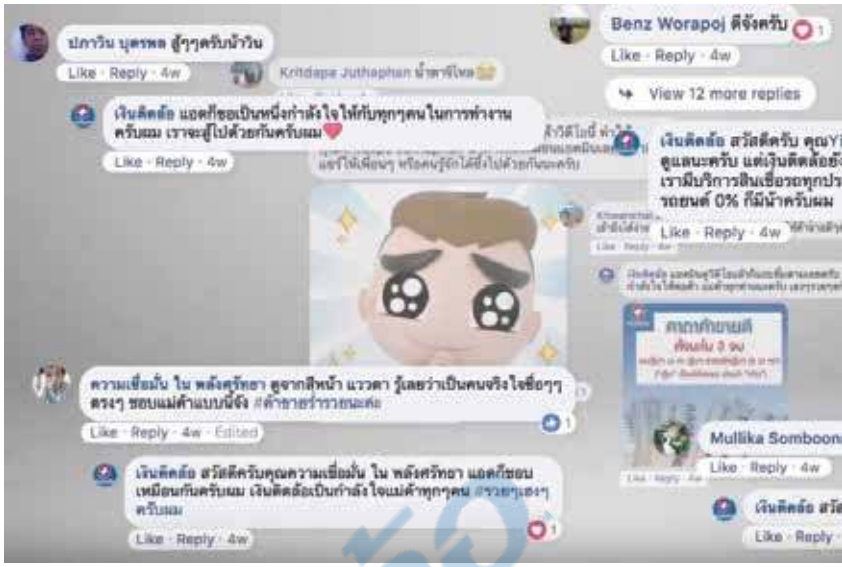
HAPPY PAY DAY

ในทุกวันเงินเดือนออก พวกเราจะร่วมกันแชร์วิดีโอ 'เสียงจากใจลูกค้า' เพื่อเป็นการนึกถึงและขอบคุณลูกค้าที่ให้โอกาสชาวเงินติดล้อได้ดูแล

โดยเรื่องราวต่างๆ เป็นเรื่องราวจริง ที่ชาวเงินติดล้อทั่วประเทศได้ส่งเข้ามา เพื่อส่งต่อความภาคภูมิใจที่ได้ช่วยแก้ปัญหาให้กับลูกค้า



ธรรมเนียมการแชร์วิดีโอนี้ ได้ถือกำเนิดขึ้นมาตั้งแต่ปี 2561 เมื่อชาวเงินติดล้อลุกขึ้นมาร่วมกันแชร์วิดีโอ 'เสียงจากใจลูกค้า' เพื่อให้สังคมได้รับทราบถึงความสำคัญของธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถที่มีต่อลูกค้ากลุ่มฐานราก



ว้าวววว(Wow !!) แรกที่ อารีย์ ฮิลล์

หลังย้ายบ้านใหม่มาที่อารีย์ ฮิลล์ ได้ไม่นาน ชาวเงินติดล้อก็มีโอกาสเปิดบ้านรับ 'ทีมเยือน' ที่มาจากสโมสรฟุตบอลบุรีรัมย์ ยูไนเต็ด ซึ่งทำให้เงินติดล้อมีโอกาสได้แบ่งปันประสบการณ์ การสร้างวัฒนธรรมองค์กรเป็นครั้งแรก

และเริ่มมีองค์กรต่าง ๆ ทั้งของภาครัฐและภาคเอกชนให้ความสนใจจะเข้ามาเยี่ยมบ้าน และร่วมเรียนรู้วัฒนธรรมองค์กรของเงินติดล้อเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ

จึงกลายเป็นที่มาของการเปิดบ้านเงินติดล้อเดือนละครั้ง เพื่อเปิดโอกาสให้หน่วยงาน และองค์กรต่าง ๆ ทั้งของไทยและต่างประเทศที่ทราบข่าวและสนใจการสร้างวัฒนธรรมองค์กรได้มาศึกษา เรียนรู้

Chang

เงินติดล้อ
จัดจ้าน
ในย่านนี้

GU 12

Feedback ที่เราได้รับจาก NTL Culture Wow

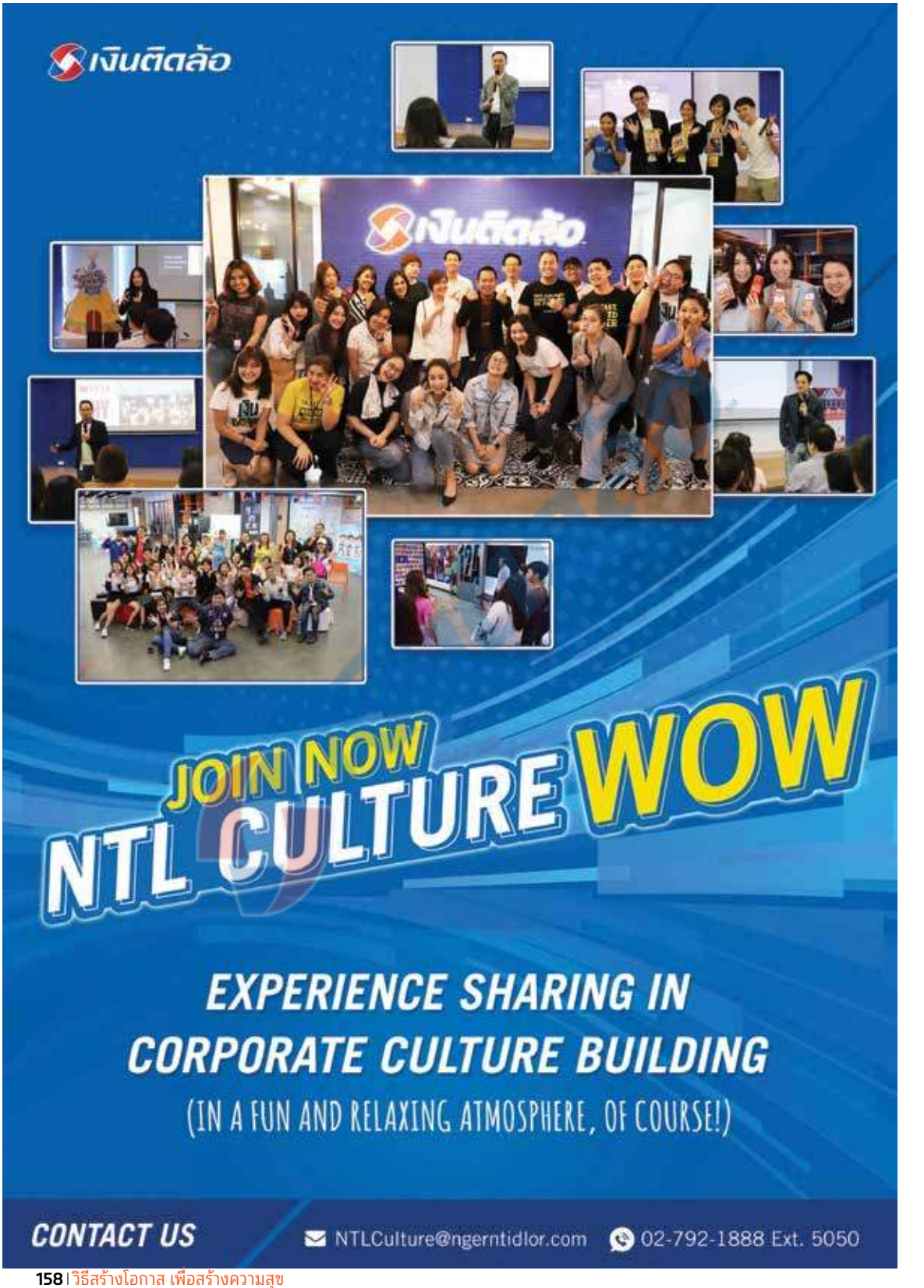
หรือ การเปิดบ้านแบ่งปันประสบการณ์การสร้างวัฒนธรรมองค์กร

กิจกรรมสนุก ความรู้ และของคุณ
ทุกการตอบรับ ค่ะ

ดร.สุทธิพล ทวีชัยการ *เลขาธิการ คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)*

ดร.สุทธิพล ทวีชัยการ
เลขาธิการ คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)

"แม้ทางเงินติดล้อจะเป็นผู้ประกอบการ เป็นโบรกเกอร์ และ คปภ. เป็น Regulator แต่ปลายทางเราเหมือนกัน ในเรื่องของ Customer Centric คือยึดประโยชน์ของผู้บริโภคเป็นหัวใจของการปฏิบัติภารกิจ พวกเรากำลังเผชิญชะตากรรมร่วมกัน คือ Digital Disruption ถ้าเราไม่ disrupt ตัวเอง เราจะถูก disrupt แน่นอน และเงินติดล้อเป็นตัวอย่างขององค์กรที่ให้ความสำคัญกับระบบเทคโนโลยี โดยนำมาใช้แทนคน เอามาช่วยดีไซน์ระบบการทำงาน การมาเยี่ยมครั้งนี้เราได้เห็นบรรยากาศในการทำงานที่อาจจะแตกต่างจากรูปแบบการทำงานของหน่วยงานกำกับดูแล ตลอดจนได้รับทราบมุมมองและสไตล์การขับเคลื่อนองค์กรใหม่ ๆ ที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่ง จึงคิดว่าตัดสินใจถูกที่มาดู Operation ที่เงินติดล้อด้วยตัวเองครับ"


เงินติดล้อ
JOIN NOW
NTL CULTURE WOW
EXPERIENCE SHARING IN
CORPORATE CULTURE BUILDING
(IN A FUN AND RELAXING ATMOSPHERE, OF COURSE!)
CONTACT US
NTLCulture@ngerntidlor.com
02-792-1888 Ext. 5050

ว้าววว....กับ Q&A
คำถามที่พบบ่อย

วิธีการคัดคนมาร่วมงานของเงินติดล้อ

เราใช้ค่านิยมองค์กรเป็นตัวกรองที่จะต้องมี Technical Fit จะเก่งแค่ไหน จบสถาบันไหนมา ถ้า Culture ไม่ Fit ก็ไม่ได้รับการคัดเลือก เพราะเราเป็นชุมชนที่มีพฤติกรรมกลุ่มชัดเจน ดังนั้นการที่เรารับใครเข้ามา พูดง่ายๆคือ เราก็อยากได้คนที่เอาเขามาเป็นพวกเดียวกันกับเรา โดยเฉพาะคนที่จบใหม่ เราไม่ได้คาดหวังว่าเขาจะต้องเก่งทักษะ เพราะสิ่งเหล่านั้นเป็นสิ่งที่บริษัทมีหน้าที่เติมให้ แต่พื้นฐานบางอย่าง อ่านหนังสือออก ใช้คอมเป็น นั่นก็อาจต้องเป็นพื้นฐานที่ต้องมี แต่สิ่งที่หายากคือ คนที่สะท้อนค่านิยมที่เราอยากได้ คนที่อยากจะช่วยเหลือสังคม นั่นคือค่านิยมข้อแรกของเรา คนที่มีความเข้าใจว่าการใช้ชีวิตบนโลกนี้ แล้วจะประสบความสำเร็จ เราต้องเริ่มต้นจากการให้ ไม่ใช่การเอาจากคนอื่น ซึ่งเป็นพื้นฐานอย่างหนึ่งที่เราอยากได้ และอีกข้อที่คนชอบมากสุดคือข้อ 7 ทุกคนจำได้ คือ Work Smart, Party Hard คือเราอยากได้คนที่เป็นนักแก้ปัญหา Work Hardนี่เป็นเรื่องปกติ แต่ Work Smart มันไม่ใช่ทุกคน เราอยากได้คนที่มีความคิดริเริ่ม ลองอะไรใหม่ๆ แล้วก็หาทางแก้ปัญหา

ความท้าทายในการสร้างวัฒนธรรมองค์กรของเงินติดล้อมีอะไรบ้าง

ความท้าทายคือน้องๆ มาจากหลากหลายที่ และเราเองก็เติบโตมาจากธุรกิจท้องถิ่น ซึ่งเราก็จะมีน้องเก่าๆ เยอะ เมื่อเวลาผ่านไป ก็จะมีน้องใหม่ๆ เข้ามา ก็จะมีการผสมกัน แต่สิ่งที่สำคัญที่สุดคือ เราต้องเชื่อในสิ่งเดียวกัน และคนที่เป็นผู้นำของบริษัท จะต้องเป็นผู้นำที่จะสร้างสิ่งเหล่านี้ และเป็นตัวอย่างที่จะทำสิ่งเหล่านี้ให้ชัดเจน และต้องทำให้เห็นและจับต้องได้ น้องก็จะเชื่อเราและทำตามเรา เมื่อเขามีความสุขและเกิดความสำเร็จจากสิ่งที่เราแนะนำ

มีการส่งต่อพลังต่างๆ ไปสู่พนักงานอย่างไร เพราะเราเห็นว่าทุกคนมีหน้าตายิ้มแย้มสดใส และมีพลัง

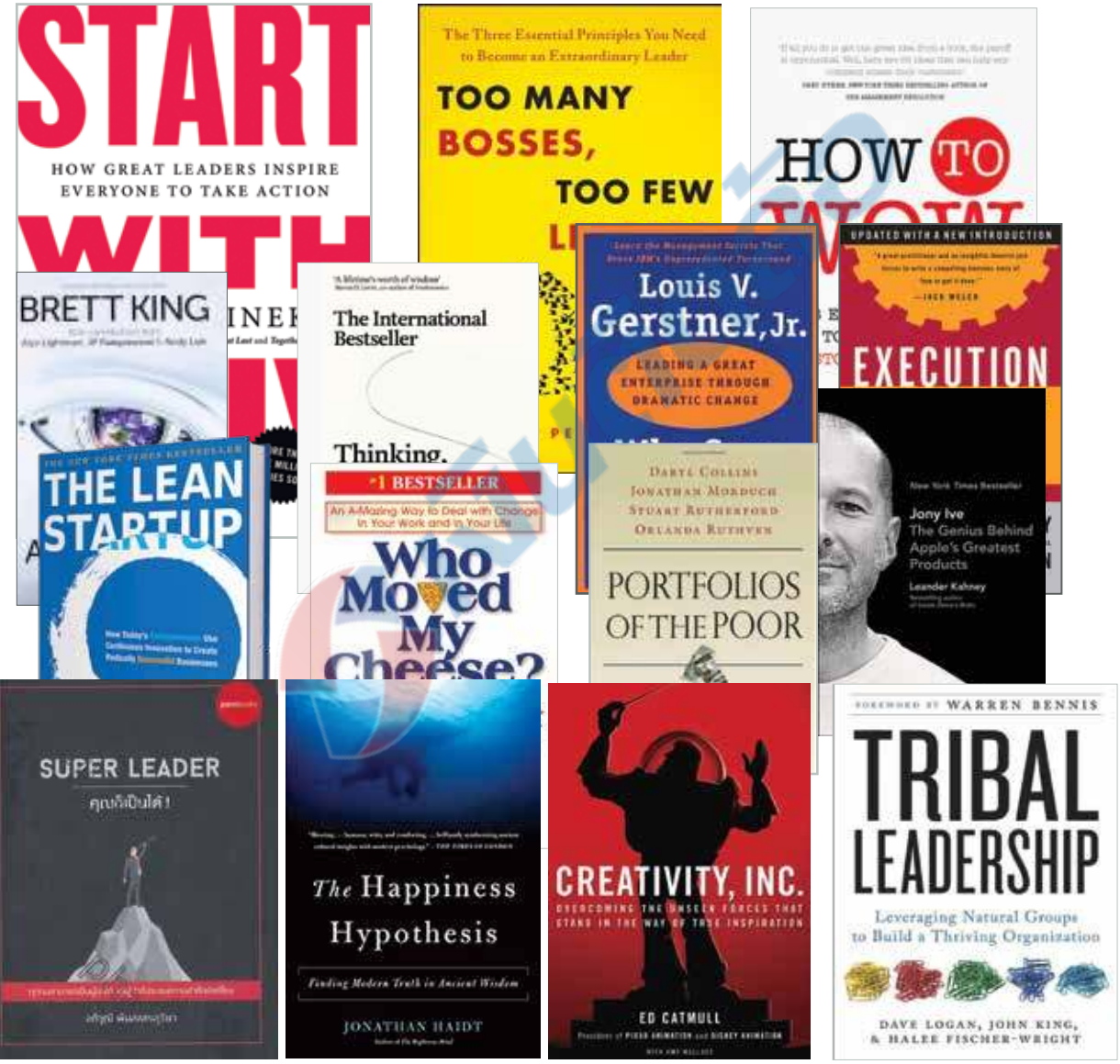
ที่จริงมันเป็นสิ่งที่เป็น DNA ของพวกเราอยู่แล้ว ซึ่งเป็นสิ่งที่ชาวเงินติดล้อมีเหมือน ๆ กัน เพราะเราเลือกคนที่มีลักษณะคล้าย ๆ กันเผ่าพันธุ์เดียวกันเข้ามา เราจึงช่วยกันสร้างบรรยากาศที่เป็นของเราเอง ไม่มีพิธีรีตองอะไร ให้ความสนุกสนานเป็นพลังผลักดันการทำงานในทุกๆวัน

เราจะสร้างให้เกิดความเชื่อในวัฒนธรรมองค์กรอย่างไร

เราเพียงแค่ไปช่วย Hilight สิ่งนั้นให้ชัดเจน บอกให้ชัดว่าเจตนารมณ์ในการทำงานของบริษัทคืออะไร สื่อสารอย่างต่อเนื่อง และจัด กิจกรรมต่างๆ ที่สะท้อนให้เห็นถึงค่านิยมชาวเงินติดล้อได้ เช่น การมีธีมแต่งตัวทุกเดือนและ การแชร์วีดีโอเสียงจากใจลูกค้าในวันเงินเดือนออก ที่ทำให้พนักงานมีความสุข แต่ไม่ลืมว่าเงินเดือนของเรามาจากลูกค้า ดังนั้นเราจึงควรให้บริการ ช่วยเหลือและให้ความดูแลใส่ใจลูกค้าเป็นอย่างดี

อาหารสมอง

เพราะชาวเงินติดล้ออ่าน เราจึงอยากให้คุณอ่าน



WE MAKE PEOPLE READ

NTLer
#ยิ่งรู้จักยิ่งรักกัน
WHO KNOW WHO
7 CORE VALUES
CV1
แนะนำ CV1
๒๕ วิธีคิด ให้ชีวิตชื่นหาย
CV2
แนะนำ CV2
EXTREME OWNERSHIP
CV3
แนะนำ CV3
กำไร
"กำไร"
CV4
CV5
แนะนำ CV5
HIGH PERFORMANCE HABITS
CV6
แนะนำ CV6
ขโมยไฟในห้องศิลปิน
THE SMALL BIG
CV7
แนะนำ CV7
RAWIT NANUTSANA

The Asian Banker UAE Innovation Tour (UAE)

มีนาคม 2562

เป็นการออกไปเปิดหูเปิดตา ดูว่าตอนนี้โลกดิจิทัลไปไกลแค่ไหน ได้เรียนรู้เกี่ยวกับ Business Ecosystem หรือระบบนิเวศทางดิจิทัลเป็นการสร้างสภาพแวดล้อมในการทำงานร่วมกันให้องค์กรสามารถพัฒนาได้อย่างรวดเร็ว เพราะนวัตกรรม เป็นได้ทั้ง โอกาสและความเสี่ยง 'โอกาส' สำหรับคนที่เห็นและก้าวนำความเปลี่ยนแปลงได้ก่อน 'ความเสี่ยง' สำหรับคนที่ปรับตัวช้ากว่าคนอื่น และไม่คำนึงถึงผลที่ตามมา

The Asian Banker: Digital Finance Leadership Program 2019 (London)

สิงหาคม 2562

เมื่อเราไปดูไบกลับมาแล้ว ต้องการพาทีมไปเรียนรู้ว่าประเทศอังกฤษที่มีสถาบันการเงินที่เป็น Fintech ค่อนข้างมากที่จะทำให้เราได้เรียนรู้แนวคิดและนำมาปรับใช้อย่างไร FinTech คือ การนำเทคโนโลยี มาประยุกต์ใช้หรือสร้างบริการในธุรกิจการเงิน ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภค ซึ่งยุค Digital Disruption ทุกองค์กรต่างแข่งขันปรับตัวนำ Technology ต่าง ๆ เข้ามาใช้ ไม่ว่าจะเป็นการปรับ Business Model ใหม่ เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงง่าย การหาข้อมูลเชิงลึกต่างๆเพื่อให้เข้าใจลูกค้ามากขึ้นเรา 'เงินติดล้อ' ต้องการเป็นผู้นำด้าน Technology เราจึงเลือกไปที่นี่

China Digital Trip

กันยายน 2562

ครั้งนี้เป็นการพาทีมจากทุกฝ่าย ทั้งทีม Operation, Product, Legal, IT, Risk, Collection Sales และ Digital เพื่อไปเรียนรู้และสัมผัสจากประสบการณ์ตรงจากประเทศจีนที่เรียกว่าเป็นประเทศที่เป็นผู้นำด้านดิจิตอลและเป็น cashless society ที่เป็นอันดับ1ของโลก สิ่งที่เรียนรู้และสามารถนำมาปรับใช้กับเงินติดล้อคือการเข้าใจใน pain point และ business use case ของลูกค้าและพนักงาน ทำให้การออกแบบผลิตภัณฑ์และระบบตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มคนทั้งสอง มากกว่าการออกแบบตามความต้องการของตนเอง และ ความสำคัญของข้อมูลในการพัฒนาประสบการณ์ของลูกค้าทั้งที่สาขา และที่ online channel ให้เชื่อมต่อกันอย่างไร้รอยต่อ

HO Leadership From p'Yo

ขอบคุณ พี่โย่ @Pakamon Tul ที่สรุปทุกสิ่งใน NTL Head Office Leadership Workshop ออกมาเป็นตัวอักษร ให้พวกเราได้บันทึกไว้ในความทรงจำ

ยาวแต่คุณจะรู้จักเงินติดล้อมากขึ้นว่าคนที่นี่มีอะไรดี

จิตวิญญาณและเสน่ห์ของวิธีการชงกาแฟของบาริสตาที่ Starbucks ก็เหมือนจิตวิญญาณและความตั้งใจของพนักงานเงินติดล้อที่บรรจงออกแบบ บริการและผลิตภัณฑ์ที่ให้โอกาสลูกค้าได้ดื่มด่ำชีวิตใหม่

Workshop 5.5 วัน ที่แหกทุกกฎการทำเวิร์คช้อป เส้นทาง NgernTidLor Head Office Leadership Workshop (ซึ่งมีแรงบันดาลใจจากการจัด Workshop ลักษณะนี้ให้สาขามาก่อน) เส้นทางของเรามีอะไรบ้าง

1. เริ่มจากวันที่ 2 ตุลาคม เราได้รับ assignment ให้อ่านหนังสือ Onwards ของสตาร์บัคส์ ใครไม่อ่านให้จบ ขอให้สละสิทธิ์การเข้าร่วม Workshop นี้ พร้อม kick-off ว่า แต่ละ function ต้องทำ powerpoint มาเล่าให้คนอื่น ๆ ฟังว่า คุณทำอะไร มี 5 หัวข้อย่อย

- หน่วยงานคุณทำอะไร
- หน่วยงานคุณ fit กับ financial performance ยังไง
- หน่วยงานคุณ align กับ WHY ของเงินติดล้อยังไง
- สถานการณ์ปัจจุบัน และสิ่งที่ต้อง concern ของหน่วยงานคุณ
- Philosophy ที่คุณใช้บริหารทีมงาน

และแน่นอนคุณหนุ่มทำ MD version ให้ดูและ Present เป็นตัวอย่าง

2. วันที่ 7-8 พ.ย. Offsite meeting ในกรุงเทพ : เอา Powerpoint ของทุกแผนกทั้งหมดแปะบนผนัง (Galaxy of sharing) ผลัดกันเดินอ่านของแต่ละทีม สงสัยอะไร มีคำแนะนำอะไร เขียน post-it แปะ แล้วมาฟังทุกหน่วยงาน Present เพื่อความเข้าใจที่มากขึ้นข้อดีคือการแปะ post-it ก่อน จะทำให้คน Present สามารถอธิบายเพิ่มเติมในส่วนที่เพื่อน ๆ สงสัยได้ดีมากขึ้น เรียกว่าต้องเปลี่ยนวิธีการเล่าเลยก็มี

3. วันที่ 17-19 พ.ย. ที่ภูเก็ต : วันแรกที่ภูเก็ตคือการมาแชร์กันว่า เหตุการณ์อะไรบ้างในหนังสือที่สตาร์บัคส์ผ่าน หรือทำ หรือคิดเหมือนกับเงินติดล้อ ซึ่งมีเยอะมากและที่ประหลาด คือทุกคนเห็นเป็น Pattern เดียวกัน คุณหนุ่มเอาออกมาได้หลัก ๆ ถึง 13 เหตุการณ์ เอาจริง ๆ บางครั้งโย่สามารถใส่ตัวละครของเรา map กับของเค้าได้เลย มันเหมือนกันขนาดนั้น!

วันที่สอง คือวันที่ให้รางวัลกับทุกคนที่ยอมทุกข์ทรมานกับการอ่านหนังสือให้จบ 55555 ด้วยการพาขึ้นเขาเสม็ดนางชี และลงเรือยอร์ชซึ่งสำหรับบางคนถือเป็นประสบการณ์ครั้งแรกในชีวิต และเงินติดล้อก็เป็นคนให้โอกาสนั้นกับเค้า เรามักให้ของกับพนักงานในสิ่งที่เราอยากได้ โดยเฉพาะประสบการณ์ครั้งแรกในชีวิต เพราะ First Impression สำคัญ

วันสุดท้ายของทริปภูเก็ต คือการหมุนกลับมาดูตัวเองว่าเราจะเป็น Good leaders และสร้างบรรยากาศที่ดีในการทำงานที่เงินติดล้อได้อย่างไร ซึ่งมีข้อคิดดี ๆ มากมายจากการ wrap-up ทุก session ของคุณหนุ่มด้านล่างนี้

Good VS Bad Leaders อะไรคือวิธีการจัดการทีมของผู้นำที่ดี และผู้นำที่แย่ หลังจากที่

ทุกคนแปะ post-it และ เดินวนดูของทุก ๆ คน แล้ว คุณหนุ่มก็ฝากข้อคิดไว้ให้พวกเรา.....

- ในหลาย ๆ ครั้ง เราควรที่จะมี solution อยู่แล้ว แต่ไม่ควรบอก เราควรบอกโจทย์ให้ลูกน้อง และคอย Guide ทีมเราไปได้ตลอด
- การที่เค้าคิดเองทำเอง จะเกิด Ownership เค้ารู้ว่าเค้ากำลังทำอะไร เค้าเป็นคนสร้างมัน ถ้าเราสั่งอย่างเดียว Ownership มันจะขาด
- การพัฒนาลูกน้อง ต้องรู้ว่าจุดแข็ง จุดอ่อนของลูกน้องเราคืออะไร การพัฒนา มันต้อง Customize ไม่ใช่ว่า Manager ทุกคนก็เรียนคอร์สเดียวกันที่ทาง HR เสนอ
- การเป็นหัวหน้าคือการบริหารคน สิ่งที่เราต้องทำคือ เราต้องเข้าใจพฤติกรรมของมนุษย์ และมันก็จะมีบางอย่างที่คล้ายกันที่การันตีได้คือ เค้าจะทำงานผิดพลาด มันจะเกิด mistake และต้องทำใจ สิ่งที่สำคัญคือ เมื่อมันเกิด เราต้องมา debrief ว่ามันเกิดอะไรขึ้น เราจะได้เรียนรู้ร่วมกัน
- ธรรมชาติมนุษย์จะขี้เกียจทำ ขี้เกียจคิด ซึ่งนั่นคือธรรมชาติของสัตว์ที่อยู่บนโลก การคิดมันใช้น้ำตาลในร่างกายประมาณ 60% เวลาที่เราคิดอะไรนาน ๆ เยอะ ๆ น้ำตาลจะถูกเผาผลาญเยอะ นั่นคือ ทำไมเราต้องต้องประชุมใช้สมองตอนเช้าดีกว่า ดังนั้นสิ่งที่เราจะต้องรู้คือ เข้าใจมัน
- เวลานั่งในที่ประชุม คนแรกที่พูดออกมาจะเป็นคนกำหนดทิศทางไปทางนั้น เราต้องมีสติ และอย่าให้คนแรกที่พูด นำเราไปถึงจุดที่อาจจะนำไปสู่คำตอบที่ผิด

เราเองเป็นมนุษย์ เราเองจะ bias และเราอาจจะตัดสินใจผิดบ้างเป็นธรรมชาติ

Good Leader ต้อง Deliver ผลงานต้องได้.. Reality คือคุณถูกมอบหมายให้ทำงานชิ้นหนึ่งให้สำเร็จ ผ่านองค์ประกอบที่เป็นทีมงานคือลูกน้อง ผลงานต้องได้ ไม่ใช่เป็นนายที่น่ารักแต่ไม่สามารถ Deliver ได้ เพราะเรามีหน้าที่ พาทีมให้ประสบความสำเร็จ แต่ถ้าเราไม่สามารถทำให้ทีมประสบความสำเร็จได้ แล้วเราต้องโดดลงไปทำเอง นั่นก็ไม่ใช่

Good Leader, Result ต้องออก

เราต้องแยกได้ว่าสถานการณ์ไหนที่เราต้องเป็น coach สถานการณ์ไหนที่เราต้อง dictate เช่นเวลาที่บีบคั้น หรือน้อยมาก เราอาจจะต้อง dictate ว่าต้องทำอะไรบ้าง เพราะเวลามันไม่พอ เมื่อเสร็จแล้ว เรามานั่งคุยกันกับทีมว่า ทำไมถึงทำแบบนั้น มีสาเหตุอย่างไร ให้ทีมเข้าใจถึงเหตุผลและสาเหตุในการทำ เพราะสุดท้าย เราต้อง lead team to get the results.

Good Leader ต้อง set มาตรฐานให้สูง ถ้าเราตั้งเป้าน้อย ส่วนใหญ่ลูกน้องจะ deliver ไม่ถึง ยกตัวอย่าง สาขาที่ทะลุเป้าตลอดมักจะ set target ไว้ที่ 120% และไม่มีเดือนไหนที่พลาด ในขณะที่สาขาที่ไม่ถึงตลอดจะ set ไว้แค่พอผ่าน มันอาจจะฟังดูตลก แต่เรื่องเหล่านี้ Good Leader กำหนดได้ การที่เรา Set target ให้สูง มี Standard ที่สูง ลูกน้องเราจะไม่มี standard ที่ต่ำอยู่ในความคิดของเค้า

- เราควรไว้ใจลูกน้อง แต่ต้องพิสูจน์ แม้กระทั่งระดับ SMT หรือระดับตัวผมเอง บอร์ดก็ยังต้องดูผลงาน ดูวิธีการทำงานว่ากระบวนการของพวกเราถูกต้องหรือเปล่า Trust but Validate ไม่มีแค่การ delegate ให้ลูกน้องทำ อันนั้นคือขี้เกียจ
- หัวหน้าต้องตัดสินใจ ในจังหวะที่เรารู้สึกว่าสถานการณ์บางอย่างเราไม่รู้จะเคาะยังไง จะทำอันไหนก่อน จะไปซ้าย หรือขวา จริง ๆ แล้วเป็นจังหวะที่ดีมาก ที่เราจะลงไปถามลูกน้องเราว่า เค้าคิดยังไง อย่าคิดว่าเราเป็น Head เราต้องมีคำตอบทุกอย่าง แน่นอนเราต้องขยัน และไปหาคำตอบ และโค้ชทีมงานได้ แต่อย่าลืมว่าลูกน้องเห็นในหลายๆ อย่างที่เราไม่เห็น เราก็คุยกับทีมเรา ขอความเห็น ขอคำแนะนำ เค้าจะรู้สึกว่า เค้าเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจเรื่องนั้น

ก่อนพักเที่ยง **Leadership Situation** : โดยเอาเคสจริงของ Exit interview ประมาณ 10 เคส

BAD

มาให้ทุกคนอ่านว่า เวลาที่พนักงานลาออกไปเค้าพูดว่าอะไรบ้าง เค้าพูดถึงหัวหน้างานอย่างไร.. บางอันในนั้นเป็นของลูกน้องคนที่อยู่ในห้อง ซึ่งส่วนตัวคิดว่า อันนี้จี๊ดมาก ให้เราเดินอ่านทั้งหมดและวิเคราะห์ว่า ถ้าเราเป็น นาย A, B, C, D, E เราจะปรับปรุงตัวอย่างไร และถ้าเราเป็นนายของนาย A, B, C, D, E เราจะแนะนำเค้าอย่างไรให้บริหารทีมได้ดีกว่านี้

คุณหนุ่มให้กำลังใจพร้อมคำแนะนำ..

'อย่า Harsh กับตัวเอง **การเป็นหัวหน้าที่ดีมันเป็น journey ที่ต้องเรียนรู้และ practice** ตลอดเวลา บางครั้งลูกน้องลาออก เราอาจจะคิดว่า เป็นที่ตัวลูกน้องหรือเปล่า แต่ถ้าลาออกเป็น pattern เราก็ต้องกลับมาดูตัวเราเอง เพราะ perception is reality สิ่งที่เค้ารับรู้ นั่นคือข้อเท็จจริงของเค้า หลายครั้งเหตุการณ์เหล่านี้เกิดขึ้นส่วนใหญ่จาก miscommunication เรางานเยอะไม่ได้แบ่งเวลาเพียงพอให้ลูกน้องคุยกับเค้า โค้ชเค้า และบางทีเราก็มีปัญหาในชีวิตส่วนตัวที่อาจจะไหลมากระทบกับงาน ซึ่งก็เป็นตัวอย่างส่วนหนึ่ง นี่คืออารมณ์ของคนที่ออก นี่คือความรู้สึกของคนที่เป็นลูกน้องของคนในห้องนี้บอก และที่ HR บอกว่า 75% ของคนที่ลาออกเป็นเพราะหัวหน้า และนี่ก็เป็นเรื่องจริง อย่างที่มีพูดไปว่า **เราต้อง Focus on result, Focus on delivering และ วิธีการต้องได้ด้วย คล้าย ๆ กับการที่เราทำเงินติดล้อ คือ กำไรก็ต้องได้ ธุรกิจก็ต้องโต แต่เราต้องไม่เอาเปรียบลูกค้า** คือมันยาก และก็ไม่มีใครบอกว่ามันจะง่าย ส่วนใหญ่ทุกคนโตจากสาย Technical และกลายเป็น Leader เช่น Programmer เป็น IT Leader, Salesman เป็น Sales Leader ไม่เหมือนกัน เราต้องเรียนรู้ว่าเราทำทุกอย่างให้สำเร็จ แต่วันนี้เราต้องประสบความสำเร็จผ่านการทำงานของคนอื่น เราต้องสร้างบรรยากาศการทำงานให้มันดี หนึ่งในเหตุผลของการมา offsite และมีกิจกรรมแบบนี้ เพราะเราอยากให้รู้จักกันมากขึ้น และเราควรทำแบบนี้กับทีม เราต้องมี relationship ที่นอกเหนือจากห้องประชุม และ output ของงานเท่านั้น ทุกครั้งที่ผมสัมภาษณ์คนผมจะถามว่า หัวหน้าคุณที่คุณกำลังจะลาออกมาเค้าจะพูดถึงคุณอย่างไรบ้าง ลูกน้องคุณที่ลาออกจากคุณไป เค้าจะพูดถึงคุณยังไงบ้าง นั่นคือ reality ของคนที่เป็นทั้งหัวหน้าและลูกน้อง'

ก่อนแยกย้ายกันกลับ

คุณหนุ่ม wrap-up ของทั้งหมดที่ผ่านมาและเน้นว่า

การเป็นผู้นำคือการสร้างบรรยากาศ condition และกลไกให้ลูกน้องประสบความสำเร็จ นี่คือ assumption ว่าเราคัดคนคัดลูกน้องมาดีแล้ว ทั้งในการใช้ความสามารถด้าน Technical ด้านค่านิยมที่สอดคล้องกับเราในการคัดคนเข้าทีม และนั่นเป็นหลักการที่เราเอามาใช้จัด workshop 5 วันนี้ ซึ่งเป็นบรรยากาศที่ทุกคนชอบ อย่าง Bedtime Stories ที่ทุกคนใส่ชุดนอนมาเล่าเรื่องส่วนตัวอะไรก็ได้ ไม่มีการเตรียม script เพราะทุกคนมี content อยู่แล้ว และการเช่าเรือให้ทุกคนขึ้นไป พร้อมทั้งเครื่องดื่ม และดนตรี แต่กิจกรรมทั้งหมดที่เกิดขึ้น ความสนุกสนาน ก็เป็นเพราะเราสร้างบรรยากาศกันเอง บางคนที่เพิ่งมาใหม่ ก็มีคนรู้จักขึ้นเยอะ (เพราะเต้นแรงมาก) แล้วก็จะมีอีกหลายๆ เหตุการณ์ที่สร้าง relationship ให้รู้จักกันมากขึ้น เราทำได้บางอย่าง แต่เราบังคับไม่ได้ทุกอย่าง มันจะไปเองถ้าเราเลือกคนที่ถูกต้อง

เราอยากให้ทุกคนเข้าใจงานของ function อื่นมากขึ้นจากสองวันแรก อย่างที่บอก CEO สำหรับผมคือ Chief Education Officer เราสร้างสถานการณ์ตลอดเวลาให้คนเก่งขึ้น นั่นคือทำไมเราถึงให้แต่ละ function ขึ้นมา present และสอนคนอื่น เพราะมันจะทำให้คุณเก่งขึ้น และเรียนรู้มากขึ้นเกี่ยวกับ function ของตัวเอง อ่าน onwards มีการพูดคุย สังเกตุ คิด ความจำ รู้สึก ทุกอย่างดีไซน์มาให้ทุกคนได้รับในห้าวันที่ผ่านมา

หลักคิดอีกอย่างคือ Happiness : Progress เรียนรู้และเติบโต มี mindset ที่ดีขึ้น Relationship ความสัมพันธ์ของพวกเราที่แน่นแฟ้นกันมากขึ้น Purpose ของการช่วยเหลือคน Influence

บทบาทให้การสร้างบ้านและองค์กรของเราให้ดีมากขึ้น เราต้องเลือกในการที่จะ lead NTL มีข้อเสนอแนะมากมาย 200 กว่าข้อที่อยากให้ NTL ทำ คุณไม่ต้องรอ 'Influence!'

โตจาก Leader ในสายงานตัวเอง ให้มีความเป็น generalist มากขึ้น คือเข้าใจงานของตัวเอง เข้าใจงานของหัวหน้า และเข้าใจงานของคนอื่นมากขึ้น

Hard work, Talent และดวง ผมทำงานหนัก และโชคดีที่มีลูกน้องที่เก่ง ดังนั้นเราต้องทำงานหนักมากขึ้น ให้สมกับที่เรามีลูกน้องที่ดี ไม่มีอันไหน beat ดวง และโอกาสได้ ถ้าเรามีแล้ว เราต้องทำทุกอย่างเพื่อรักษาโอกาสนั้นไว้ นั่นคือมุมมองที่ผมมีในที่ทำงานทุกวัน

ภาพของลูกค้าที่เราไปช่วย คือกลุ่มที่ไม่มีโอกาส สิ่งที่เราทำคือรักษาโอกาสของเค้าเอาไว้ให้ได้ ให้เค้ามีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

วันที่ผมเป็น MD วันแรก ผมก็มีความกังวลอยู่ลึก ๆ ว่าจุดที่เจริญสุดของบริษัท เราผ่านมันมาแล้วหรือยัง เพราะ MD คนก่อนก็ทำจากขาดทุนมากำไร ส่วนที่สนุก และตื่นเต้น เค้าก็ทำมาแล้ว แต่ผ่านมาหกปี กำไร, พอร์ตลูกหนี้, จำนวนลูกค้าก็เพิ่มห้าเท่า ซึ่งผมเชื่อว่า เรายังมีโอกาสสร้างอนาคตนั้นได้ เรา need ทีมที่แข็งแรง เพื่อรองรับโอกาสที่รออยู่ข้างหน้าเรา

วันที่เราใส่ชุดนอน มีคนบอก ขอบคุณเงินติดล้อ ผมว่า เงินติดล้อ ต้องขอบคุณทุกคน เงินติดล้อ เป็นเพียงทะเบียนบริษัทอันนึง แต่พวกเราทุกคนคือ เงินติดล้อ บรรยากาศของพวกเราไม่ว่าจะอยู่ที่ไหน เราจะถูกสร้างความเชื่อบางอย่างจาก environment ที่อยู่รอบตัวเรา ถ้าบรรยากาศมันน่านอน เราก็จะง่วงนอน เพราะฉะนั้น หน้าที่ของพวกเรา as a leader คือสร้างบรรยากาศที่เราอยากให้มันเป็น และสร้างองค์กรต่อไป

สุดท้ายเราจบกับด้วย A-ha moment ตามประเพณี คือทุกคนแชร์ว่า ประทับใจอะไรบ้างใน 5.5 วันที่ผ่านมา ซึ่งมีหลายคนน้ำตาแตกมาก.. และโย่ว่า **อันนี้คือเสน่ห์ของเงินติดล้อ ที่ไม่ว่าองค์กรไหน ก็น่าจะเลียนแบบได้ยาก เพราะทุกสิ่งที่เงินติดล้อทำให้พนักงาน ได้เข้าไปอยู่ในใจพนักงานเรียบร้อยแล้ว ไม่แปลกใจเลยที่ทำไมคนที่นี่ รวมถึงตัวเรา ถึงทำทุกอย่างให้องค์กรได้แบบเหมือนเป็นธุรกิจของตัวเอง**

Credit to: PeopleLearn Team ที่จัด workshop สุดยอดได้ขนาดนี้ ทีม HR ที่นี่ที่สุดของปฐพีแล้วฮะ

ยินดีด้วยที่คุณอ่านมาถึงตรงนี้และรู้แล้วว่าเรามีอะไรดี

เรามีผู้นำที่ดีและพนักงานที่ดีจริง ๆ

รักที่สุด

ที่นี่มีโอกาส

โอกาสได้รับ
ความท้าทาย
เพิ่มพูนประสบการณ์

หนึ่งในโอกาสที่ผมได้รับจากเงินติดล้อ คือการได้เป็นตัวแทนผู้บริหารไปบริหารงานบริษัทไมโครไฟแนนซ์ในเครือของธนาคารกรุงศรีฯ คือบริษัท HKL ที่ประเทศกัมพูชา ซึ่งสร้างประสบการณ์การเรียนรู้ในการมองภาพกว้างขึ้น โดยผมมีโอกาสได้นำรูปแบบ และวิธีการปฏิบัติของเงินติดล้อและกรุงศรีฯไปปรับใช้กับการทำงานที่นั่นด้วย

หลายอย่างต้องบอกว่าเป็นประสบการณ์ที่ท้าทายมากพอสมควร อย่างช่วงหนึ่งผมต้องปฏิบัติหน้าที่แทน CFO ซึ่งย้ายไปทำงานที่หน่วยงานอื่นก็ต้องพยายามทำให้แน่ใจว่าทุกอย่างจะไม่มีอะไรผิดพลาด และเป็นไปตามกฎเกณฑ์ของประเทศกัมพูชา รวมถึงแบงค์ชาติและแบงค์กรุงศรีฯ

ส่วนที่ภูมิใจที่สุดก็คือเรื่องที่ผมได้มีโอกาสเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยผลักดันให้ HKL สามารถออกหุ้นกู้ ซึ่งถือเป็นหุ้นกู้ตัวแรกที่ออกโดยภาคเอกชนของประเทศกัมพูชาได้ เพราะก่อนหน้านี้ก็ไม่เคยมีบริษัทใดออกหุ้นกู้ในกัมพูชามาก่อน คือผมเองแม้จะเคยมีประสบการณ์ออกหุ้นกู้ในประเทศไทย แต่พอไปถึงกัมพูชาทุกอย่างใหม่หมด แม้กระทั่งสถาบันที่กำกับดูแลเรื่องหุ้นกู้ก็ใหม่ ก็เลยดีใจที่มีโอกาสช่วย HKL ได้ในเรื่องนี้

โก้ ชาญฤทธิ์ - *Insurance Broker*

อันได้รับโอกาสซึ่งเป็นประสบการณ์ที่มีค่ามากช่วงหนึ่ง คือได้ไปร่วมงานกับบริษัท HKL ซึ่งเป็นบริษัทไมโครไฟแนนซ์ในเครือของธนาคารกรุงศรีฯ ที่ประเทศกัมพูชา โดยอันไปช่วยดูในเรื่องที่เกี่ยวกับงานหน้าบ้านทั้งหมด เช่น มาร์เก็ตติ้ง การพัฒนาผลิตภัณฑ์ งานขาย

หลัก ๆ คือการช่วยให้ HKL สามารถออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ และส่งผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดได้ ทำให้อันมีโอกาสใช้ทักษะ ความรู้ และประสบการณ์ที่ได้รับจากเงินติดล้อและธนาคารกรุงศรีฯไปปรับใช้ อย่างเช่นผลิตภัณฑ์สินเชื่อจำนำทะเบียนรถ และผลิตภัณฑ์ประกันภัย ซึ่งก็ช่วยต่อยอดให้กับธุรกิจเขาได้มาก

ต้องบอกว่าดีใจที่มีโอกาสได้นำประสบการณ์ของทั้งเงินติดล้อและแบงค์กรุงศรีฯ ไปช่วยส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่จะช่วยให้คนกัมพูชามีโอกาสมีชีวิตที่ดีขึ้นเช่นเดียวกับลูกค้าของเงินติดล้อ

อัน สุภาพรรณ - *BDSM*

โอกาสเติบโต

ผมเป็นคนหนึ่งที่ได้รับโอกาสจากเงินติดล้อ ให้เติบโตในหน้าที่การงานอย่างต่อเนื่อง กระทั่งได้ขึ้นมาเป็นผู้จัดการภาคเหนือในวันนี้

และที่ผมต้องขอบคุณยิ่งกว่าก็คือลูกค้า เพราะสำหรับผมลูกค้าทุกคนคือผู้สร้างโอกาสให้เรามีวันนี้ ถ้าไม่มีลูกค้าเราก็ไม่มีโอกาสได้ให้บริการ เพราะฉะนั้นเมื่อลูกค้าให้โอกาสเรา เราก็ต้องส่งมอบโอกาสคืนสู่ลูกค้าผ่านผลิตภัณฑ์และการบริการที่ดีที่ซื่อสัตย์ ที่โปร่งใส เป็นธรรมให้ลูกค้าด้วยเช่นกัน

...อีกอย่างคือผมเป็นคนหนึ่งที่เชื่อเรื่องการสร้างสรรค์ แบ่งปันโอกาส เพราะฉะนั้นหลักการทำงานของผมไม่ว่าจะย้ายไปอยู่ที่ไหน ก็คือต้องถ่ายทอดแนวทาง ถ่ายทอดกลยุทธ์การทำงานทุกอย่างให้กับน้อง ๆ ในทีม เพื่อที่จะนำไปสู่ความสำเร็จของทีมขององค์กร และเกิดประโยชน์กับลูกค้าของเรา

ปอ พีระศักดิ์ – *GRM ภาคอิสานเหนือ*

ผมคิดว่าสิ่งที่ทำให้บริษัทมอบโอกาสเติบโตก้าวหน้าในหน้าที่การงานให้กับผม น่าจะเป็นเพราะผลงานที่มาจากการวางแผนระยะยาวของผม อย่างเช่นเมื่อทราบว่าบริษัทมีเป้าหมายที่จะเติบโตทางด้านธุรกิจประกัน ผมก็เริ่มบอกให้น้อง ๆ ช่วยกันหารายชื่อลูกค้าประกันมาเก็บไว้เป็นฐานข้อมูลในอนาคต ตั้งแต่บริษัทยังไม่ปล่อยแคมเปญประกันออกมาเพราะผมมองว่า ถ้าน้อง ๆ ยังไม่มีรายชื่อลูกค้าหรือฐานข้อมูลของลูกค้าอยู่ในมือเลยแล้วเมื่อถึงเวลาจะเอารายชื่อของลูกค้าที่ไหนมาติดตาม ทำให้น้อง ๆ สาขาที่ทำงานกับผมสามารถทำงานได้ถึงเป้าได้ตามที่ผู้บริหารกำหนด

อีกอย่างคือการตั้งเป้าหมายของผมมักจะตั้งไว้ที่ 120 เปอร์เซ็นต์เสมอ เพราะผมคิดว่าถ้าเราคิดใหญ่ ทำใหญ่ไว้ก่อนเราจะได้ผลงานใหญ่ตามมาด้วย หรืออย่างน้อยถ้าไปไม่ถึงตามเป้าที่วางไว้จริง ๆ เราก็ยังสามารถเข้าเป้าได้ที่ 100 เปอร์เซ็น

ออมสิน ภาคภูมิ – *GRM กรุงเทพฝั่งตะวันตก*

โอกาส เปลี่ยนชีวิต

ผมเป็นคนหนึ่งที่เห็นคุณค่าของการได้รับโอกาสว่ามันมีความหมายมากแค่ไหน และมันสามารถพลิกเปลี่ยนชีวิตได้จริง ๆ เพราะผมเป็นคนหนึ่งที่มาถึงวันนี้ได้ก็เพราะมีโอกาส

...เริ่มจากโอกาสได้เรียนหนังสือ ทั้ง ๆ ที่ผมมาจากครอบครัวยากจน คนที่หมู่บ้านก็ไม่ค่อยมีใครได้เรียนหนังสือหรอก แต่ครอบครัวผมให้โอกาสลูก ๆ ได้เรียนหนังสือทุกคน สมัยผมเรียนป.1 ต้องเดินจากบ้านไปเรียนหนังสือวันละ 8 กิโล รองเท้านักเรียนก็ไม่มีใส่ หนังสือเรียน ชุดนักเรียนก็ใช้ต่อของพี่ชายมาตลอด

แล้วผมไม่ได้เป็นคนที่เรียนเก่งนะ แต่พ่อแม่ก็ส่งให้เรียนต่อมาเรื่อย ๆ จนจบปริญญาตรีที่รามคำแหง ตอนนั้นผมอ่านหนังสือตั้งแต่ 3 ทุ่มจนถึงตีห้าของอีกวันทุกวัน พราะผมอยากเรียนให้จบไว ๆ จะได้รีบทำงานมีเงินมาใช้ อีกอย่างคือพออ่านหนังสือถึงเช้า กลางวันเรานอน ตื่นมาอีกทีตอนบ่าย 2 วันหนึ่งก็กินข้าวรวบไปเลยมื้อเดียว ประหยัดไป 2 มื้อ

โอกาสอีกอย่างของผมคือได้มาทำงานที่เงินติดล้อ แล้วได้มาเจอผู้จัดการรุจซึ่งตอนนั้นทำงานอยู่ที่เกาะสมุยช่วยดูแลเตรียมหมอนเตรียมที่นอนให้ ซึ่งผมยังจำบุญคุณแกได้ถึงทุกวันนี้ ทุกเที่ยงผู้จัดการรุจจะมารับผมไปกินข้าวที่ร้านพี่สาวของแก เพราะรู้ว่าผมไม่มีเงิน ตอนเย็นก็พาผมไปกินข้าวด้วยเป็นเดือน จนผมได้รับเงินเดือนเดือนแรก ซึ่งการที่ผมเคยได้รับโอกาสแบบนี้มันทำให้ผมเห็นคุณค่าของโอกาส และอยากให้โอกาสกับคนอื่นบ้าง

บางครั้งเลยทำให้เหตุผลในการรับคนเข้าทำงานของผมอาจไม่เหมือนคนอื่น คือผมไม่ได้รับคนเข้าทำงานด้วยเหตุผลว่าคนที่ผมรับมาจะทำงานได้เก่งกว่าคนอื่น แต่รับเพราะอยากให้โอกาสเขา รับเพราะเชื่อว่าถ้าเขาได้รับโอกาสเขาจะเป็นคนหนึ่งที่ทุ่มเททำงานให้องค์กร และเป็นคนที่รักองค์กรมาก ๆ อีกคนหนึ่ง

หมู – *ผู้จัดการพื้นที่*

“ถ้าเงินติดล้อเลือกรับพนักงานเข้ามาทำงาน จากการให้ความสำคัญกับความรู้ ความสามารถเพียงอย่างเดียวเหมือนกับบริษัททั่วไป ผมบอกได้เลยว่าผมคงไม่มีโอกาสได้ทำงานที่เงินติดล้อแน่

หนึ่ง กนกพล - *MIS*

แต่เพราะเงินติดล้อมีการคัดเลือกพนักงานเข้ามาทำงาน โดยให้ความสำคัญกับการมีพฤติกรรม ความเชื่อ ความคิดที่เป็นไปในทิศทางเดียวกับคนในเผ่าพันธุ์เงินติดล้อ เพราะเชื่อว่าความรู้ ความสามารถสามารถพัฒนากันได้ ผมจึงน่าจะเป็นคนแรกของสายงาน MIS(แผนกบริหารข้อมูลเทคโนโลยีสารสนเทศ) ที่ไม่ใช่คนที่โตมาจากการทำงานในสายนี้โดยตรง

คุณหนึ่ง *(กนกพล ธาราวาท)* เล่าว่า ก่อนหน้านี้เคยทำงานในฝ่ายติดตามหนี้ของบริษัทแห่งหนึ่งมาก่อน แต่ด้วยความเป็นคนชอบเรื่องการเก็บข้อมูล จึงศึกษาวิธีการนำข้อมูลมาผูกลงในโปรแกรมเอ็กซ์เซลล์ง่าย ๆ ด้วยตนเอง เพื่อให้สามารถแสดงผลเพื่อนำมาวิเคราะห์ต่อได้

พอทำแล้วผมก็ชอบและคิดว่าเป็นงานที่สนุก และน่าจะสร้างความเติบโตให้ตัวเองได้ เลยลองขอย้ายแผนก แต่ที่บริษัทเก่าไม่มีใครคิดแบบเดียวกับผมและยอมต้อนรับผมให้ไปอยู่ด้วย ผมเลยลาออก ทั้งที่ตอนนั้นก็ยังไม่เข้าใจความหมายการทำงาน MIS เข้าใจว่าแค่ทำโปรแกรมเล็ก ๆ หรือทำเรื่องนำเสนอข้อมูลพวกนี้ไม่น่าจะยาก...ก็หางานอยู่นานแต่ก็ไม่มีบริษัทไหนรับ

จนวันหนึ่งมีโอกาสมาสัมภาษณ์งานกับเงินติดล้อ ผมก็เล่าให้ฟังว่าผมเขียนโค้ดไม่เป็น แต่ผมเคยใช้โปรแกรมเอ็กซ์เซลล์วิเคราะห์ข้อมูลมาก่อน ซึ่งที่จริงก็ไม่ใช่หน้าที่ผมเลย แต่ผมอยากทำ เพราะอยากมีทักษะเพิ่มขึ้น ซึ่งผมก็คิดว่าเงินติดล้อก็คงไม่รับผมเหมือนกับบริษัทอื่น ๆ ที่ผ่านมา

แต่เงินติดล้อกลับเรียกผมมาทดลองงาน มีคนในแผนกมาช่วยกันเป็นพี่เลี้ยงสอนให้ผมสามารถทำงานได้ มีปัญหาอะไรหรือสงสัยอะไรก็ถามจากพี่ ๆ ในแผนกซึ่งเต็มใจให้คำแนะนำ ช่วงเย็นก็มีหัวหน้าคอยมาถามว่ามีปัญหาอะไรติดขัดตรงไหนบ้าง จนผมสามารถช่วยแก้ปัญหาให้ผู้ใช้งานได้ระดับหนึ่ง ดูแลงานที่ได้รับมอบหมายได้

ทำอยู่เกือบปี เงินติดล้อก็ส่งชื่อโปรโมทผมเป็นพนักงานประจำ ซึ่งเป็นสิ่งที่ผมภูมิใจมากเพราะการได้รับเลือกเป็นพนักงานเงินติดล้อ ไม่ใช่เรื่องง่ายนะครับ เพราะนอกจากต้องทำงานได้ มีทักษะในการทำงานที่ดี ยังต้องมีพฤติกรรม มีแนวคิด ความเชื่อที่สอดคล้องกับค่านิยมเงินติดล้อด้วย

เพราะค่านิยม 7 ข้อที่เงินติดล้อมี ไม่ใช่แค่เขียนขึ้นมาเพื่อให้ดูสวย ๆ หรู ๆ แล้วไม่ได้ใช้ประโยชน์อะไร แต่เป็นค่านิยมที่ทำได้จริงและทำอยู่ทุกวัน ทำให้เห็นกันจริง ๆ ว่าทำ ไม่ใช่แค่เพื่อให้คนภายนอกรับรู้ว่าเงินติดล้อมีค่านิยม หรือมีวิสัยทัศน์ มีมุมมองแบบนี้เท่านั้น

เสียงจากภายใน... ชาวเงินติดล้อ

หากมองไปข้างหลังหลาย ๆ ปี จะเห็นว่าเงินติดล้อหมุนมาไกลจากจุดเดิม แต่เราก็ยังต้องไปอีกไกล เราจึงมีโอกาสสร้างอะไรได้อีกมากไม่ว่าจะเป็นโอกาสสำหรับลูกค้า องค์กร หรือแม้กระทั่งตัวเราเอง ผมอยากให้ทุกคนมองเห็นโอกาสที่มี และช่วยกันผลักดันองค์กรเราให้เติบโตต่อไป

เต็ด ฐิติเดช – *Marketing & Business Development*

ถ้าเราเข้าใจสิ่งที่องค์กรทำ เราจะทำงานด้วยใจ...ไม่ใช่ด้วยไฟเพราะวันหนึ่งไฟมันมอดได้ แต่การทำงานด้วยใจด้วยสิ่งที่ฝังอยู่ในความคิด ความเชื่อ จะทำให้เราทำงานได้อย่างมีความสุขทุกวัน

ตี้ กาญจน์ณัฐ - *Happy People*

การทำงานที่เงินติดล้อ ทำให้โย่ค้นพบความหมายของการมีชีวิตอยู่ คือการได้ทำงานที่เรารักและถนัด มีรายได้ ขณะเดียวกันก็มีโอกาสได้ช่วยเหลือคนอื่น

...ทำให้เราตื่นขึ้นมาแล้วรู้ว่า เราออกมาทำงานแต่ละวันเพื่ออะไร

โยโย่ ภคมน - *Digital Transformation*

อยากให้ชาวเงินติดล้อทุกคน ไม่ว่าจะทำงานอะไร อย่าลืมนึกถึง WHY ของเรา ว่าทำไมเราถึงสร้างบริษัทนี้ เราทำเพื่ออะไร เพราะมันจะเป็นคำตอบของทุกอย่าง ว่าเราควรต้องทำ หรือไม่ควรทำอะไร

เปิ้ล อาทิตยา – *Happy People & Insurance Broker*

เราเป็นเผ่าพันธุ์ที่ช่วยเหลือกันในทุก ๆ เรื่อง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเล็ก ๆ อย่างการจัดกิจกรรมเราก็จะช่วยกันคิดว่าควรจะใส่ชุดอะไร ให้เข้ากับตีมที่กำหนดไว้ ไปจนถึงเรื่องใหญ่ ๆ อย่างการก้าวไปสู่เป้าหมายขององค์กร

วิ วิลาสินี - *Operations & Operational Risks*

ทุกวันนี้โนรู้สึกกลืนไปกับความเป็นเงินติดล้อ การมาทำงานทุกวันมันสนุก รู้สึกเหมือนได้มาเจอพี่น้องที่มีเป้าหมายในแบบเดียวกัน

เปียโน - *Operations & Operational Risks*

เสียงจาก ภายนอก... คู่ค้า 'เงินติดล้อ'

พี่แดง สุรศักดิ์ สุขจิตร
- AGENT บริษัทเงินติดล้อ

ประทับใจกับน้อง ๆ พี่ ๆ ของเงินติดล้อ เราอยู่กันเหมือนพี่เหมือนน้อง มีอะไรก็คอยช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เวลามีงานกิจกรรมของทางบริษัทเขาก็จะบอกทุกครั้ง

...อยากให้เงินติดล้อรักษามาตรฐานไว้ตลอดไป ขอบคุณเงินติดล้อที่ดูแลกัน และอยากอยู่ร่วมกับเงินติดล้อไปอีกนาน ๆ ครับ

ดีใจนะ ที่มีน้องจากเงินติดล้อมาให้คำปรึกษา มาช่วยต้อนรับลูกค้าแทนพี่ไก่ น้องจากเงินติดล้อน่ารัก สามารถช่วยพี่ไก่ขยายลูกค้าเพิ่มลูกค้า เพิ่มโอกาสเพื่อต่อยอดธุรกิจของพี่ไก่ได้

...อยากให้เงินติดล้อรักษามาตรฐานการบริการของพนักงานไว้ ไม่ว่าจะน้องป๋อง น้องเอม น้องออย ซึ่งคุยกับลูกค้าได้อย่างเป็นกันเอง ลูกค้าพี่ไก่ไม่อึดอัดที่จะคุยกับเงินติดล้อ

...แล้วพี่ไก่ก็คุยได้ว่าโอเคนะ มาที่บ้านพี่ไก่นะนอกจากต่อทะเบียนรถได้ ยังสามารถมาคุยเรื่องสินเชื่อได้ด้วย

พี่ไก่ สมใจ
AGENT บริษัทเงินติดล้อ

10 ปี
ที่เงินติดล้อ

"

ขอบคุณเงินติดล้อที่มองเห็นคุณค่าของพนักงาน ให้ความสำคัญกับบุคลากรที่ทำงานรู้สึกสนุก ได้เรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ ทุกวัน

เงินติดล้อ สอนให้เราได้แบ่งปันโอกาสดี สร้างการเติบโตให้ตัวเอง และน้อง ๆ ในทีม ขอบคุณเงินติดล้อ ที่ให้โอกาสได้ดูแลลูกค้า

ดีใจ ที่อยู่ในองค์กรที่ช่วยเหลือลูกค้า ไม่เอาเปรียบลูกค้าและพนักงาน ที่สำคัญเหนือสิ่งอื่นใด ทำให้เราภาคภูมิใจ รายได้ที่ได้รับยังนำไปดูแลครอบครัวและสร้างคุณภาพชีวิตที่มั่นคงได้

นิด กนกวรรณ - *CS*

"

“ เวลาใครถามว่าอยู่มากี่ปีแล้ว ไก่ตอบ 13 ปี หลาย ๆ คนก็จะตอบกลับว่า โห...นานจัง นานมาก อยู่มานานขนาดนี้เลยหรอเนี้ยะ แต่ไก่จะตอบว่าไม่นานเลย เหมือนเพิ่งทำงานด้วยกันมาแค่ 5-6 ปี เอง ยังสนุกและมีความสุขกับสิ่งที่ทำอยู่เลย เพราะที่เงินติดล้อยังมีอะไรอีกหลายอย่างที่ให้เราได้เรียนรู้ และท้าทายตัวเอง

สิ่งแรกเลย ต้องขอบคุณพี่ ๆ ที่ให้โอกาส รู้สึกภูมิใจและพูดได้เต็มปากเวลาใครถามว่าทำงานที่ไหน เราจะตอบทันทีว่า บริษัทเงินติดล้อ ไปใช้บริการได้นะคะ เรามีประกัน ผ่อนได้ คุ้มครองทันที มีกว่า 1,000 สาขาทั่วประเทศเลยนะ 555 ประโยคนี้เป็นวลีติดปากไปแล้ว

อย่างที่สอง ขอขอบคุณตัวเองละกันค่ะ อย่างที่รู้ ๆ กัน ไก่อยู่มาตั้งแต่รุ่นแรก ๆ เลย มีการเปลี่ยนแปลงถึง 3 ครั้ง สิ่งหนึ่งที่เราต้องรับมือคือ การยอมรับการเปลี่ยนแปลง **พยายามมองความเปลี่ยนแปลงด้วยเหตุผล** เพราะชีวิตย่อมมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา และจากวันนั้นถึงวันนี้ จึงทำให้รู้ว่าไก่คิดถูกมาเสมอว่า **“อย่ากลัวการเปลี่ยนแปลง ผลของมันมักจะดีเสมอ”** :)

ยังเกริ่นกับพี่เปิ้ลไว้เลยว่า ถ้าลูกหนูเรียนจบแล้ว ให้มาสมัครที่เงินติดล้อนะคะ (บ้านหลังที่สองของเราไปแล้ว)

ไก่กุ๊ก รุ่งศรี - *Happy People* ”

Tanaporn Naja
24 December
ขอบคุณ $เงินติดล้อ$
#12 ปี ที่เป็นบ้านหลังที่ 2
เงินติดล้อ
+2

เงินติดล้อ

Ntl จับรักคุณ 3000
#10 ปี สร้างวัดที่ยาวนาน
Cr: Oil Sakolwan รูปสวยเพราะน้อง
+4

Noyna Sunatcha is with Wan
Bangsomboon.
24 December
กับเงินติดล้อ และความภาคภูมิใจ
เงินติดล้อ
น้อยหน่า

Pancha Kam
Prasertsiwa
25 December
นั่งมองความสำเร็จ กับ
เรื่อง....!!!
Montita Timon and 10
Like
Nugnig Kanokwan and 95 others
21 Comments

เงินติดล้อ
Montita Timon a

ขอบคุณบริษัทเงินติดล้อกับการจัดงานขอบคุณพนักงานทำงาน
ตั้งแต่10ปีขึ้นไป 1ในนั้นมี "ศกลวรรณ" ด้วยละ^^ #จริงๆทำตั้งแต่ห้อง
โอปอ4ต.จนตอนนี้ลูกสาวจะ19ปีละ>< #ขอบคุณทุกโอกาสที่บริษัทฯ
มอบให้ #ไม่ได้ไม่ออกนะจร้า บอกเลย555 #วันนี้เหมือนงานรวมรุ่น
มากคิดถึงวันเก่าๆ #NTL @เงินติดล้อ
เงินติดล้อ
+34
Nan Himinkool and 262 others
88 Comments

ครบรอบ 12 ปี กับบ้านหลัง นี้ "เงินติดล้อ" ขอบคุณสิ่งดีๆทุก
มิตรภาพ ความปรารถนาดี ที่ได้จากเงินติดล้อแห่งนี้ ในบางเวลาอาจ
จะพบเจอทั้งสุขและทุกข์ ท้อแท้บ้าง ในบางครา แต่เส้นทางยังอีกยาว
ไกล ก้าวต่อไปอย่างมั่นคง ด้วยหัวใจที่แข็งแรง
ขอบคุณทุกคนที่เข้ามาในชีวิตค่ะ
+7
Oil Sakolwan and 88 others
15 Comments

NTL
"ขอบคุณ"
เงินติดล้อ

Mingkwan Prasertsiwaporn is with Pancha Kamnong and 4 others at เงินติดล้อ (เงินติดล้อ สาขาสำนักงานใหญ่).
24 December · Bangkok

12 ปีที่อยู่กับครอบครัวเงินติดล้อ (จริงๆย่างเข้าปีที่ 15)

#เงินติดล้อ คือทุกสิ่ง 🏠🚘🎁💰

บอกได้เต็มปากมีทุกวันนี้ได้เพราะ #เงินติดล้อ

#เงินติดล้อ ให้โอกาสมาโดยตลอด จนทำให้ผมสามารถมอบโอกาสดีๆแก่ผู้คนมากมาย

ขอบคุณพี่ๆ ผู้บริหาร และพี่น้องชาว #เงินติดล้อ ทุกท่านครับ 🙏

#เงินติดล้อชีวิตหมุนต่อได้

#นำความรู้สู่ชุมชนเพื่อชีวิตหมุนต่อได้

Nano Noinoy
24 December

วันนี้เป็นอีกวันที่มีความสุขมาก ๆ ในบ้านหลังใหญ่ "เงินติดล้อ" มีพี่คนหนึ่งถามกล้วยว่า รู้สึกยังไงกับการทำงานมา 10 ปีล่ะ ตอบได้เต็มปากเต็มคำเลยว่า นอกจากเรื่องงานที่ดีแล้วก็มี
1. NTL ให้บ้าน ให้รถ สร้างความมั่นคงทางการเงิน
2.NTL ให้ครอบครัวเล็ก ๆ (เจอแฟนและแต่งงาน)
3.NTL ให้พบพี่ที่แสนดี เป็นกำลังใจทุกเรื่อง Tiki Permpipat Mingkwan Prasertsiwaporn Eak Ekkawat
4. NTL ให้เจอมิตรภาพและความจริงใจจากเพื่อน น้องที่พูดกันได้ทุกเรื่อง มองตาก็เข้าใจ Tip Tiptip Mini Rex กนก ทองหล่ำ (เกศกนก ทองหล่ำ)
5. NTL ทำให้ได้อยู่กับทีมงานที่ดี (A&D) ได้พัฒนาตัวเอง
สุดท้ายขอบคุณ "เงินติดล้อ" อีกครั้งที่ให้โอกาสดี ๆ ตลอดมา จะตั้งใจทำงานที่ได้รับมอบหมายให้ดีนะคะ🙏✌️

ดร. ธัญ ธำรงนาวาสวัสดิ์
ผู้เขียนหนังสือ "เส้นทางแห่งผู้นำ The Leadership Journey"

"ผมอยากเห็น เงินติดล้อ ไม่ใช่แค่บริษัทเล็กๆ ที่ยืดหยัดได้ภายใต้ครอบครัวที่ใหญ่ แต่เป็นบริษัทที่เป็นตัวอย่างที่คนอื่นทำตาม เพราะนี่คือสิ่งที่โลกต้องการ และที่สำคัญที่สุด อยากเห็นเงินติดล้อเป็นบริษัทที่เป็นความภาคภูมิใจของคนไทย"

Delivering Opportunity
วิสัยทัศน์ของเราคือ
'ไม่อยากให้ลูกค้า กลับมาหาเราอีก'

'Hi p'Thun. Good to see you.' ชายหนุ่มที่นั่งรออยู่ลุกขึ้นยืนอย่างยินดี ภาษาอังกฤษของเขาชัดเปรี๊ยะ

ปิยะศักดิ์ อุกฤษฎ์นุกูล หรือ หนุ่ม เป็นรุ่นน้องผมสมัยทำงานด้วยกันที่ The Boston Consulting Group บริษัทที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ธุรกิจแนวหน้าของโลก นี่เป็นการนัดพบตัวเป็นๆของเราครั้งแรก หลังจากไม่ได้เจอกันมาเกือบสิบปี

'พี่ธัญติดตามข่าวเสมอ ดังใหญ่แล้วนะ' ผมกระเซ้า 'ไปไงมาไง ทำไมมาทำตรงนี้ได้'

หนุ่มยิ้มเขินๆ ก่อนเล่าให้ฟังว่า ตอนออกจากงาน เขาตั้งใจกลับไปอยู่กับครอบครัวที่อเมริกา จองตั๋วเครื่องบินกำหนดวันเดินทางเรียบร้อย แต่โชคชะตาลิขิตให้เพื่อนจาก BCG อีกน่ะแหละ โทรมาเรียกตัวไปช่วยงานโปรเจคสามเดือน

จากสามเดือนกลายเป็นสองปี จากช่วยงานกลายเป็นทำเต็มตัว จากที่ปรึกษาก็ข้ามฝั่งมาเป็นผู้ดูแลธุรกิจ จาก Chief Marketing Officer หนุ่มก้าวขึ้นมารับตำแหน่ง CEO อย่างสมภาคภูมิ ถือหางเสือเรือ 'เงินติดล้อ' เป็นผู้บริหารที่มีอายุน้อยที่สุดในเครือธนาคารกรุงศรีกรุ๊ป

'ผมอยากให้เราเป็นมากกว่าบริษัทปล่อยสินเชื่อ' หนุ่มกล่าวอย่างมุ่งมั่น 'พี่ธัญเคยอ่านหนังสือเรื่อง Delivering Happiness ไหม'

เรื่องราวของบริษัทขายรองเท้าออนไลน์ชื่อ Zappos โดยซีอีโอ Tony Hsieh ซึ่งมีปรัชญาการทำงานที่เร้าใจสมยุค 4.0 โทนี่บอกว่าธุรกิจของเขาไม่ใช่แค่การนำของไปส่ง แต่มันคือการ 'มอบความสุข' ให้กับลูกค้าทุกคนเมื่อพวกเขาเปิดประตูต้อนรับเราเข้าไปในบ้าน

ตัวอย่างหนึ่งของการส่งความสุข พนักงานจะใส่ของขวัญเล็กๆน้อยหรือการ์ดอวยพร ลงไปในกล่องรองเท้า ตัวชี้วัดความสำเร็จที่แท้จริงไม่ใช่ยอดขาย แต่คือรอยยิ้มของคนเปิดสินค้า

'ตอนผมเจอโทนี่ เขาบอกผมว่าวิธีการทำงานของ Zappos ไม่ได้เกิดจากตำรา เขาแค่ทำใน 'สิ่งที่ใช่' ก็เท่านั้น' หนุ่มหยุดนิดหนึ่ง

'งานของเราคือการให้โอกาสกับผู้ที่โหยหามันที่สุด' หากหนังสือของโทนี่ชื่อ Delivering Happiness ผมคิดว่าเรื่องราวของหนุ่มก็ควรจะชื่อ Delivering Opportunity

เงินติดล้อ ไม่ได้แปลว่าสินเชื่อที่มาจากการจำนองรถ แต่แปลว่าโอกาสที่จะขับเคลื่อนชีวิตของคุณไปข้างหน้า โอกาสที่ลูกค้าทุกคนจะกลับมาเป็นเจ้าของชีวิตตนเองอีกครั้ง

ขอบคุณเนื้อหาจากหนังสือ 'เส้นทางแห่งผู้นำ The Leadership Journey'
โดย ดร. ธัญ ธำรงนาวาสวัสดิ์

ความฝันอันสูงสุดของหนุ่มคือลูกค้าทุกคนหลุดพ้นจากกงกรรมแห่งหนี้สิน 'ไม่อยากให้เขากลับมาหาเราอีก'

ข้อคิดสำหรับผู้นำสมอง

1. Success 4.0 หนุ่มเป็นตัวอย่างของนักธุรกิจแห่งโลกยุคใหม่อย่างแท้จริง

ธุรกิจที่ตั้งเป้าหมายความสำเร็จมิใช่เพียงยอดขาย แต่หมายถึงการเป็นส่วนร่วมสร้างสังคมที่ดีขึ้น ในการทำงานผมมีโอกาสได้เป็นโค้ชให้กับทายาทกิจการและผู้บริหารคลื่นลูกใหม่หลายคน มุมมองต่อโลกอันสวยงามคือสิ่งที่พวกเขามีร่วมกัน 'ผมอยากให้คนในชุมชนดีใจเวลาเราเข้าไปขึ้นไซต์ก่อสร้าง' ลูกชายเจ้าของบริษัทรับเหมายักษ์ใหญ่รายหนึ่งแชร์กับผม 'อยากเห็นสังคมตรงนั้นดีกว่าตอนก่อนเราเข้าไป'

2. Culture Culture Culture หนุ่มเล่าว่าอุปสรรคยากที่สุดไม่ใช่การทำแผนธุรกิจเพื่อรองรับโมเดล win-win นี้ แต่คือการเปลี่ยนวัฒนธรรมองค์กรที่ฝังลึกมานาน

'ธุรกิจปล่อยสินเชื่อรายย่อย ใครๆก็คิดว่าเป็นธุรกิจมาเฟีย ตีหัวคนเข้าบ้าน ทำยังไงก็ได้ให้ลูกค้าเซ็นชื่อ แล้วขูดรีดดอกแพง ๆ เป็นสัญญาทาส'

เขาเล่าว่าเมื่อวันก่อน มีพี่พนักงานคนหนึ่งดูโฆษณาของบริษัทแล้วนั่งอึ้ง ไม่เคยคิดเลยว่างานที่ตัวเองทำส่งผลต่อชีวิตคนมากขนาดนี้ ช่างวิเศษและเป็นเกียรติที่ได้ทำหน้าที่ 'ทูตแห่งโอกาส'

3. Means to an End เงินติดล้อของหนุ่ม Zappos ของโทนี่ Starbucks ของ Howard Schultz และอีกธุรกิจมากมายที่กำลังเบ่งบานเกิดจากฝันของคนธรรมดาๆเหล่านี้

พวกเขาไม่ได้เลือกการปล่อยสินเชื่อ การขายของออนไลน์ หรือการทำร้านกาแฟ เพราะเขาหลงใหลในธุรกิจเหล่านั้น แต่มันคือเส้นทางที่มุ่งสู่จุดหมายเดียวกัน A Better Future ความสำเร็จเปรียบเหมือนคันธนู ลูกศรจะพุ่งไปข้างหน้าได้ไกลแค่ไหน ขึ้นอยู่กับว่าเรามีแรงน้าวไปข้างหลังเพื่อส่งพลังมากเพียงไร

ผมจบบทสนทนากับหนุ่มด้วยคำเชื้อเชิญให้เขามาแบ่งปันปรัชญาการทำงานนี้บนเวที Leadership Energy Summit Asia (LESA) ที่เราจัดประจำทุกปีในประเทศต่างๆ ทั่วเอเชีย เพื่อเป็นความภาคภูมิใจของคนไทย

'ผมพูดไม่เก่งนะพี่' ซีอีโอนักบริหารออกตัว

'ไม่เป็นไร คนฟังไม่ได้ต้องการคนพูดเก่ง' ผมอธิบาย 'สิ่งที่พวกเขาอยากฟังคือคนที่พูดใน 'สิ่งที่ใช่' '

ก็เท่านั้น ครับ

หนี้ หรือความสุข

เรายินดีที่ได้มีโอกาสเตือนสติคนไทยให้ ‘คิดก่อนเป็นหนี้’ จากวิดีโอ หนี้นรก และหนังสือ 25 วิธีคิดให้ชีวิตชิบหาย (25 วิธีคิดให้ชีวิตสบายๆ)

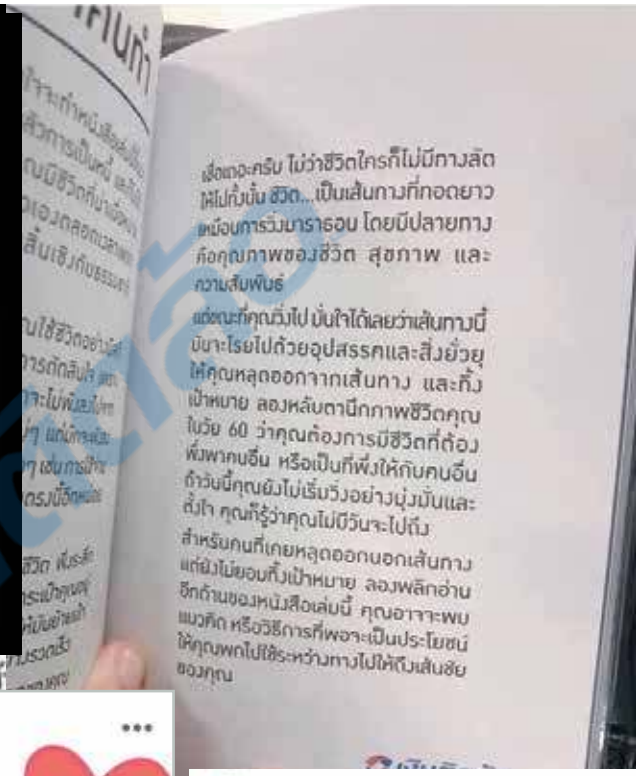
เพียงสัปดาห์แรกก็สร้างปรากฏการณ์

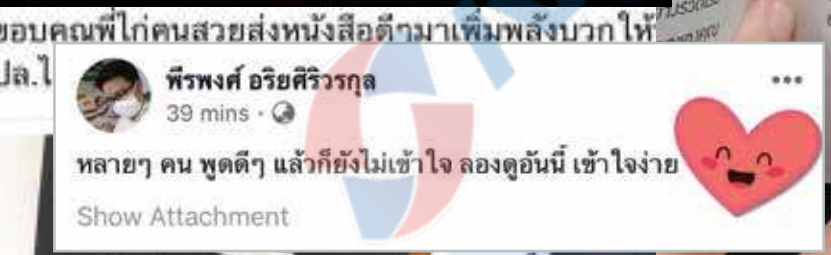
67 Million Impressions

14 Million Video Views

11.2 Million People Reached

3.7 Million Engagements และหนังสือขึ้นอันดับ 1 หนังสือขายดี





SE-ED
Online Shopping
น่าสนใจ
ออกใหม่
ขายดี
๒๕ วิธีคิด ให้ชีวิตชิบหาย
1 25 วิธีคิดให้ชีวิตชิบหาย/25 ...
อ่านเพื่อให้รู้ว่าคุณทำมันไปแล้วรึยัง/อ่านเพื่อให้แน่ใจว่าชีวิตคุณจะไม่ล่ม
RAWIT HANUTSAHA
2 Super Productive
เพิ่มประสิทธิภาพสูงสุดในตัวเอง ธุรกิจ และทีม เริ่มที่การจัดการ

หนังสือ ๒๕ วิธีคิดให้ชีวิตชิบหาย (๒๕ วิธีคิดให้ชีวิตสบายๆ) ขึ้นอันดับ 1 หนังสือขายดี

จากใจคนทำ เวอร์ชั่นต้นฉบับ

From: Piyasak Ukritnukun (NTL)
Sent: Saturday, August 17, 2019 8:35 AM
Subject: Book

Ok I slept on it:

I think the end of the "bad" section should go something like this:

This book is not intended to scare you away from debt. We aren't encouraging you to have a dull and boring life, because that goes against human nature.
Not everyone is fit to live like a monk. most people's lives don't get ruined with one big decision...but as a result of small decisions that go unnoticed. Spend a bit here, borrow a bit there. What we want for you is to go through life recognizing that everyone wants your money, and they will make it deceptively easy for you to buy today, often by spending future money you haven't yet earned. Future money is not unlimited. But in the end, nothing in life is free. And there are no shortcuts. If life is a marathon and the end of the race is a good life with health and healthy relationships, along the way are many distractions that will entice you to get off track and you may never finish the race. Imagine what you want life to be like when you are 60 and realize that getting there is not automatic. Now flip the book over and learn about the behaviors that will help you lead a good life...

for the good half of the book, should we separate into the sections:

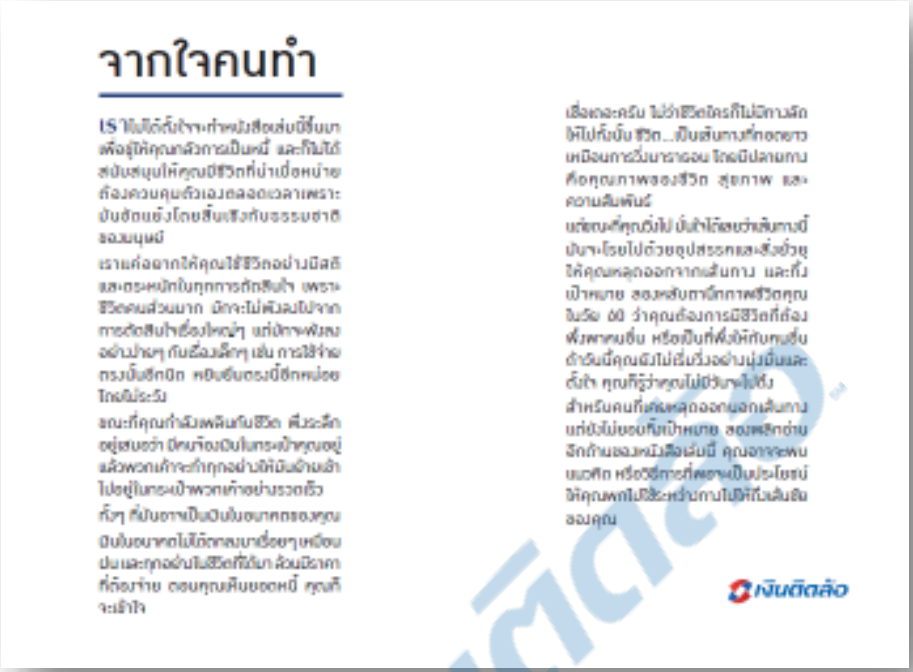
Spending
Borrowing
Saving
Other

Feel free to comment

Rgds,

Noom

ที่ไม่เคยเปิดเผยที่ไหนมาก่อน



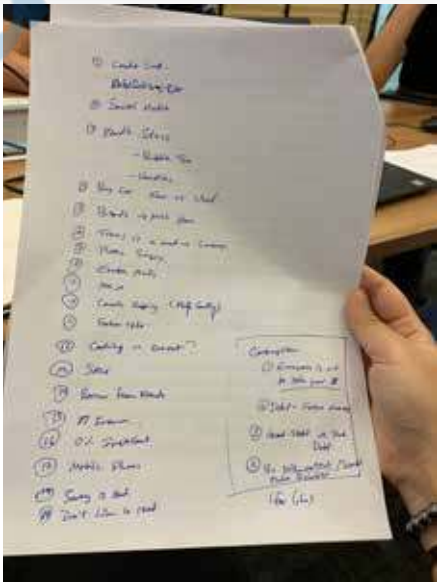
จากใจคนทำ

เรื่องละครับ ไม่ว่าชีวิตใครก็ไม่มีการลัด ให้ไปทั้งนั้น ชีวิต...เป็นเส้นทางที่ทอดยาว เหมือนการวิ่งมาราธอน โดยมีปลายทาง คือคุณภาพของชีวิต สุขภาพ และความสัมพันธ์

ระหว่างที่คุณวิ่งไป บันทึกได้เลยว่าเส้นทางนี้มันจะโรยไปด้วยอุปสรรคและสิ่งยั่วยุให้คุณหลุดออกจากเส้นทาง และทิ้งเป้าหมาย ของหลับตานึกภาพชีวิตคุณในวัย 60 ว่าคุณต้องการมีชีวิตที่ต้องพึ่งพาคนอื่น หรือเป็นที่พึ่งให้กับคนอื่น ถ้าวันนี้คุณยังไม่เริ่มวิ่งอย่างมุ่งมั่นและตั้งใจ คุณก็รู้ว่าคุณไม่มีวันพ้นไปได้

สำหรับคนที่เพิ่งหลุดออกนอกเส้นทาง แต่ยังไม่ยอมทิ้งเป้าหมาย ลองพลิกอ่านอีกกันของหนังสือเล่มนี้ คุณอาจจะพบแนวคิด หรือวิธีการที่พอจะเป็นประโยชน์ให้คุณพกไปใช้ระหว่างทางไปที่เส้นชัยของคุณ

เงินติดล้อ



เบื้องหลัง : กว่าจะมาเป็นหนังสือเล่มนี้

บทสรุป

เมื่อเปิดมาถึงพื้นที่ตรงนี้ เชื่อว่าคุณคงมองเห็นโอกาสมากมายที่อยู่ในหนังสือเล่มนี้ และได้ข้อสรุปในใจว่าสิ่งที่นำพาองค์กร และคนในเผ่าพันธุ์เงินติดล้อให้หมุนมาไกลจนถึงวันนี้ได้คืออะไร

เชื่อว่า...คุณคงเห็น เข้าใจ และเริ่มเชื่อเหมือนที่ชาวเงินติดล้อเชื่อว่า 'วัฒนธรรมองค์กร' ไม่ได้เป็นเพียงสิ่งที่คนสร้างหรือบัญญัติขึ้น หากวัฒนธรรมองค์กรที่ชัดเจนทำได้จริง ยังสร้างคน สร้างองค์กรให้เติบโต และนำพาองค์กรให้หมุนไปข้างหน้าได้อย่างต่อเนื่อง

คน กับ วัฒนธรรม จึงเป็นสิ่งที่ไม่อาจแยกออกจากกันได้ เพราะวัฒนธรรมสะท้อนคน และคนก็สะท้อนวัฒนธรรม

สุดท้าย...อยากให้คุณใช้โอกาสหลังจากวางหนังสือเล่มนี้ลง เพื่อสร้างโอกาสให้กับตนเอง องค์กร หรือสังคม เพราะการเริ่มต้นเกิดขึ้นได้ทุกวัน

ที่มา : Survey 2019

HAPPINESS IN NTL

83%

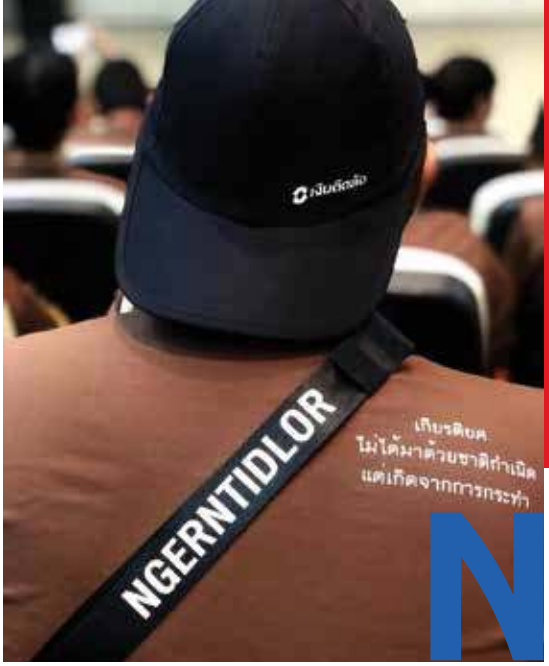
TAKING CARE OF NTLer

92%

NTL IS THE LEADER OF TITLE LOAN BUSINESS

97%

NTL HELPS LIFE MOVE FORWARD 98%



PROUD TO BE NTLer

99%

ขอบคุณ : ข้อมูลและภาพประกอบ

Augmented – Brett King

Bank 4.0 – Brett King

Creativity, Inc. : Overcoming the Unseen Forces That Stand in the Way of True Inspiration – Ed Catmull

Delivering Happiness: A Path to Profits, Passion, and Purpose – Tony Hsieh

Execution The Discipline of Getting Things Done – Larry Bossidy & RamCharan

How to WOW – Adrian Swinscoe

Portfolio of The Poor - Daryl Collins, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford, Orlanda Ruthven, Jony Ive

Scrum: The Art of Doing Twice the Work in Half the Time - Jeff Sutherland

Start with Why – Simon Sinek

The Genius Behide Apple's Greatest Product – Leander Kahney

The Happiness Hypothesis - Jonathan Haidt

The Lean Startup – Eric Ries

Thinking, Fast and Slow – Daniel Kahneman

Too Many Bosses, Too Few Leaders – Rajeev Peshawaria

Tribal Leadership: Leveraging Natural Groups to Build a Thriving Organization - Dave Logan , John King & Halee Fischer-Wright

Who Moved My Cheese? – Spencer Johnson, M.D.

Who Says Elephants Can't Dance? – Louis V. Gerstner,Jr.

SUPER LEADER คุณก็เป็นได้ - อภิวุฒิ พิมลแสงสุริยา

Super Productive - รวิศ หาญอุตสาหะ

การเปลี่ยนแปลงเล็กๆ ที่สร้างความเปลี่ยนแปลงมหาศาล (The Small Big) - ผู้เขียน Steve J. Martin, Noah J. Goldstein, Robert B. Cialdin ผู้แปล ฐานันดร วงศ์กิตติธร

กฎการทำงานของ Google - ผู้เขียน Laszlo Bock ผู้แปล วิญญู กิ่งหิรัญวัฒนา

ขโมยให้ได้อย่างศิลปิน : Steal Like an Artist – ผู้เขียน Austin Kleon ผู้แปล อาสยา ฐกัดกุล

ใครเล่าเรื่องเก่งคนนั้นชนะ – ผู้เขียน Annette Simmons ผู้แปล สุรพันธ์ วิโรจน์ดุลย์

ชนะตั้งแต่ยังไม่ลงแข่ง - ผู้เขียน Jon Gordon , Mike Smith ผู้แปล นุชนาฎ เนตรประเสริฐศรี

ทำไมต้องเริ่มด้วย 'ทำไม' – ผู้เขียน Simon Sinek ผู้แปล วิญญู กิ่งหิรัญวัฒนา

นำธุรกิจด้วยวิธีคิดแบบ SEAL - ผู้เขียน Jocko Willink (จ็อคโค วิลลิงค์), Leif Babin (เลฟ เบบิน) ผู้แปล สรศักดิ์ สุบงกช

นิสัยของคนสำเร็จ High Performance Habits - ผู้เขียน: Brendon Burchard (เบรนดอน เบอร์ชาร์ด) ผู้แปล: เชิญพร คงมา

นำยังไง ได้ทั้งใจ ได้ทั้งงาน : Leaders Eat Last - ผู้เขียน Simon Sinek ผู้แปล ภาวิศ สมหมาย

พูดด้วยภาพ พรีเซนต์อย่างไรให้ถูกใจคนฟัง - ผู้เขียน พญ. สุธาพร ล้ำเลิศกุล

สร้างธุรกิจที่ยิ่งใหญ่ต้องเริ่มตอนที่ไม่พร้อม : The Lean Startup - ผู้เขียน Eric Ries ผู้แปล วิญญู กิ่งหิรัญวัฒนา

เส้นทางแห่งผู้นำ : THE LEADERSHIP JOURNEY - ธัญ ธำรงนาวาสวัสดิ์

เงินติดล้อ

ชีวิตนมุนต์อีด้