



GILLETTE CORPORATE MANAGEMENT

Ferdinando Frega — Nando the Scribe

GILLETTE-এর কর্পোরেট ম্যানেজমেন্ট

যে-ই এই পেশাগত যাত্রা শুরু করে, তার মাথায় সাধারণত একটাই জিনিস থাকে: ক্যারিয়ার, ক্ষমতা আর টাকা।

এই লক্ষ্যগুলোয় পৌঁছতে মানুষ প্রায়ই নিজেকে, নিজের পরিবারকে আর নিজের মূল্যবোধকে বলি দেয়, একটিমাত্র দেবতার নামে: উচ্চাকাঙ্ক্ষা।

এই পেশাগত পরিবেশে পুরুষেরা এখনও সাধারণত সুবিধাজনক অবস্থানে, আর নারীদের প্রায়ই ঢের বেশি শক্তি ঢালতে হয় এমন সব পদে পৌঁছতে, যা কদাচিৎ একেবারে শীর্ষের।

কর্পোরেশন, রাজনীতি আর আরও বহু প্রতিষ্ঠানের দিকে তাকালেই হয়, যেখানে ক্ষমতার আসল পদগুলোয় নারীর প্রতিনিধিত্ব প্রায়ই 10%-এর আশপাশে আটকে থাকে।

আধ্যাত্মিকতা আর ধর্মের প্রসঙ্গ না ছুঁয়েও বলা যায়, নারীরা প্রায়ই অপরিহার্য ও গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকায় থাকেন, অথচ বাস্তব সিদ্ধান্ত গ্রহণ আর ক্ষমতার প্রশ্নে সবচেয়ে প্রভাবশালী ভূমিকায় কদাচিৎ।

ক্যারিয়ারে এগোনো মানে শেষ পর্যন্ত ক্ষমতার সিঁড়ি বেয়ে ওঠা, আর তার তিনটি মৌলিক নিয়ম আছে, যা সবাই জানে:

- বলো, খরচ কমাতে হবে;
- বলো, তুমি একমত;
- বলো সেটাই, যা লোকে শুনতে চায়।

আসল কাজ আসে পরে, নতুন পদ আর পদবি পাকা হয়ে যাওয়ার পর।

যে বাণিজ্যিক কোম্পানিগুলোয় আমার বাবা আর আমি কাজ করেছি, সেখানে যারা ক্যারিয়ারে এগোত তারা প্রায় সব সময়ই আসত ব্র্যান্ড ম্যানেজমেন্ট বা মার্কেটিং থেকে। সেলস, লজিস্টিকস, মানবসম্পদ বা প্রশাসনের লোকেরা সাধারণত ছায়াতেই থেকে যেত। আরও দৃশ্যমান নেতৃত্বের ভূমিকা পেতে

তাদের প্রায়ই ছোট কোম্পানিতে চলে যেতে হত, যেখানে তারা উঠে আসতে আর নিজের ছাপ রাখতে পারত।

যারা শীর্ষে পৌঁছত, তারা কদাচিৎ নিজেদের চারপাশে অসাধারণ দক্ষ কোনো দুই নম্বরকে রাখত।

নিয়মটা সব সময় একই: রাখো একজন সীমিত সামর্থ্যের ডেপুটি আর একজন শক্তিশালী কর্মী, কিন্তু কখনও এমন কাউকে নয়, যে একদিন চেয়ারটার জন্য হুমকি হয়ে উঠতে পারে।

আর কেউ একবার এক নম্বর হয়ে গেলে, কৌশলটা সাধারণত আগে থেকেই আঁচ করা যেত।

- প্রথমে, তারা শেয়ারহোল্ডারদের সামনে খরচ ছাঁটাইয়ের কর্মসূচি হাজির করত। তাৎক্ষণিক সাশ্রয় মানে বেশি মুনাফা আর শেয়ারের চড়া দাম।

- তারপর আসত বিজ্ঞাপন আর মার্কেটিং পরিকল্পনার পর্যালোচনা, তার পিছু পিছু নতুন বিনিয়োগের দাবি, যার লক্ষ্য আয় আর মুনাফা বাড়ানো।

- শেষে, খেলাটা যখন ভালোমতো হাতের মুঠোয়, তারা নেমে পড়ত অধিগ্রহণের পর্বে, কোম্পানি কিনত আর ঢুকত নতুন নতুন বাজারে, যেখানে একই ফর্মুলা আবার খাটানো যায়।

এই কলকবজাই প্রায়ই কাজে লাগান তাঁরা, যাঁদের একটা পরিচালনা পর্ষদের নেতৃত্বে বসানো হয় আর যাঁরা ব্যবসার আসল মালিকদের সঙ্গে সম্পর্ক শুরু করেন: শেয়ারহোল্ডাররা।

এই মানুষগুলোর পেশাগত জীবন দীর্ঘ। নির্বাহী হিসেবে তাঁদের ক্যারিয়ার স্বাভাবিকভাবে ফুরোনোর পর অনেকেই গিয়ে বসেন অন্য পরিচালনা পর্ষদে, নিজেদের অভিজ্ঞতা জোগান আর শেয়ারহোল্ডারদের টাকায় লক্ষ লক্ষ ডলারের পারিশ্রমিক তুলতেই থাকেন।

খুব কম লোকই কখনও স্বেচ্ছায় নিজের বেতন বা সুযোগ-সুবিধা কমিয়েছেন। সাধারণত এমন ভঙ্গি দেখা যায় তখনই, যখন খেলা থেকে ছিটকে পড়ার সত্যিকারের ঝুঁকি থাকে।

তখন খেলা হয় শেষ তাসটা:

“আমাকে পুষতে তোমাদের খরচ কম পড়বে — শুধু থাকতে দাও।”

স্বাগতম।

ফের্দিনান্দো