

GILLETTE CORPORATE MANAGEMENT

Ferdinando Frega — Nando the Scribe

Gillettenarrative.com

GILLETTEの企業経営

この職業の旅を始める者の頭にあるのは、たいていひとつだけだ。キャリア、権力、そして金。

その目標を達するために、人はしばしば自分自身を、家族を、価値観を犠牲にする。ただひとつの神の名において。野心である。

この職業環境では、いまも概して男が有利で、女はしばしばはるかに多くのエネルギーを注がなければならない。それでたどり着く地位が、頂点そのものであることはめったにない。

大企業を、政治を、そのほか多くの機関を見ればいい。本当の権力の座に占める女性の割合は、しばしば10%前後にとどまっている。

霊性や宗教には触れないとしても、女性は不可欠で重要な役割をたびたび担っている。それでも、実際の意思決定と権力ということになると、もっとも影響力のある役割を担うことはめったにない。

キャリアの前進とは、つまるところ権力の梯子を登ることだ。そして誰もが知っている基本の規則が三つある。

・コストを削減しなければならないと言うこと。

・賛成だと言うこと。

・人が聞きたがっていることを言うこと。

実際の仕事はそのあとに来る。新しい役割と肩書きを確保してからだ。

父と私が働いた商事会社では、キャリアを進めた者はほとんどいつも、ブランドマネジメントかマーケティングの出身だった。営業、物流、人事、管理部門の人間は、たいてい陰にとどまった。もっと目に見える指導的な役割を得るには、頭角を現して足跡を残せる小さな会社へ移らなければならないことが多かった。

頂点に達した者が、並外れて有能なナンバー2を身のまわりに置くことはめったになかった。

規則はいつも同じだった。限界のある副官と、力のある働き手は置いておけ。だが、いつか椅子を脅かしかねない者は決して置くな。

そしてひとたびナンバー1になれば、戦略はたいてい予想がついた。

・まず、株主にコスト削減の方針を示した。即座の節約は、より高い利益とより強い株価を意味した。

・次に来たのが広告とマーケティングの計画の見直しで、売上と利益を伸ばすための新たな投資の要請がそれに続いた。

・最後に、ゲームを十分に掌握したところで、買収モードに入った。会社を買い、同じ公式を繰り返せる新しい市場へ入っていくのだ。

これが、取締役会を率いるよう任命され、事業の本当の所有者 — 株主 — との関係を始める者たちが、しばしば用いる仕組みである。

こうした人物の職業人生は長い。経営者としてのキャリアが自然な終わりを迎えたあと、多くはほかの取締役会に席を移し、経験を提供しながら、株主が負担する何百万ドルもの報酬を受け取りつづける。

自ら進んで給与や特典を減らした者はごくわずかだ。そうした振る舞いが見られるのは、たいてい、ゲームから押し出される現実の危険があるときだけである。

そこで最後の札が切られる。

「私ならもっと安く済みます— とにかく、残らせてください」

どういたしまして。

フェルディナンド