



GILLETTE CORPORATE MANAGEMENT

Ferdinando Frega — Nando the Scribe

GILLETTE의 기업 경영

THE COMPANY · 07

이 직업의 여정을 시작하는 사람은 대개 단 한 가지만 머릿속에 품고 있다: 경력, 권력, 그리고 돈.

이 목표들을 이루려고 사람들은 흔히 자기 자신과 가족과 가치를 단 하나의 신의 이름으로 희생한다: 야망.

이런 직업 환경에서는 여전히 대체로 남자들이 유리하고, 여자들은 정점에 닿는 일이 드문 자리에 오르기 위해서도 흔히 훨씬 더 많은 힘을 쏟아야 한다.

기업과 정치, 그리고 다른 많은 기관을 보기만 하면 된다. 진짜 권력의 자리에서 여성의 비율은 흔히 10% 안팎에 머문다.

영성과 종교는 건드리지 않더라도, 여자들은 자주 본질적이고 중요한 역할을 맡지만, 실제 의사 결정과 권력에 관해서는 가장 영향력 있는 역할을 맡는 일이 드물다.

경력의 진전이란 결국 권력의 사다리를 오르는 일이고, 누구나 아는 세 가지 기본 규칙이 있다:

- 비용을 줄여야 한다고 말할 것;
- 동의한다고 말할 것;
- 사람들이 듣고 싶어 하는 것을 말할 것.

진짜 일은 나중에 온다. 새 역할과 직함을 손에 넣은 다음에.

나의 아버지와 내가 일했던 상업 회사들에서 경력을 쌓아 올라간 사람들은 거의 언제나 브랜드 관리나 마케팅 출신이었다. 영업, 물류, 인사, 관리 부서 출신은 대개 그들에 머물렀다. 더 눈에 띄는

지도자 역할을 얻으려면 그들은 흔히 자신을 드러내고 이름을 남길 수 있는 더 작은 회사로 옮겨야 했다.

정상에 오른 사람들은 유난히 유능한 2인자를 곁에 두는 일이 드물었다.

규칙은 언제나 같았다: 한계가 있는 부관과 든든한 일꾼은 두되, 언젠가 그 의자를 위협할지도 모르는 사람은 결코 두지 않는다.

그리고 누군가 1인자가 되고 나면, 전략은 대개 뻔했다.

- 먼저, 그들은 주주들에게 비용 절감 안건을 내놓았다. 즉각적인 절감은 더 높은 이윤과 더 강한 주가를 뜻했다.
- 다음은 광고와 마케팅 계획의 재검토였고, 이어서 매출과 이윤을 늘리기 위한 새로운 투자 요청이 뒤따랐다.
- 마지막으로, 판이 충분히 손안에 들어오면, 그들은 인수 모드로 들어갔다. 회사를 사들이고, 같은 공식을 되풀이할 수 있는 새로운 시장에 들어갔다.

이것이 이사회를 이끌도록 임명되어 사업의 진짜 주인들, 곧 주주들과 관계를 시작하는 사람들이 흔히 쓰는 메커니즘이다.

이런 사람들의 직업 인생은 길다. 경영자로서의 경력이 자연스럽게 끝나면, 많은 이가 다른 이사회로 옮겨 앉아 자신의 경험을 내놓으면서, 주주들의 돈으로 지급되는 수백만 달러의 보수를 계속 받는다.

자발적으로 자신의 급여나 혜택을 줄인 사람은 극소수다. 대개 그런 몸짓은 판에서 밀려날 진짜 위험이 있을 때에만 나타난다.

그러면 마지막 카드가 나온다:

“저는 더 적은 비용으로도 일할 수 있습니다 — 그러니 남계만 해주십시오.”

환영한다.

Ferdinando