



GILLETTE CORPORATE MANAGEMENT

Ferdinando Frega — Nando the Scribe

GILLETTE चे कॉर्पोरेट व्यवस्थापन

THE COMPANY · 07

हा व्यावसायिक प्रवास सुरू करणाऱ्या कोणाच्याही मनात सहसा एकच गोष्ट असते: करिअर, सत्ता आणि पैसा.

ही उद्दिष्टे गाठण्यासाठी लोक अनेकदा स्वतःचा, आपल्या कुटुंबाचा आणि आपल्या मूल्यांचा बळी देतात, एकाच देवाच्या नावाने: महत्वाकांक्षा.

या व्यावसायिक वातावरणात पुरुषांना अजूनही सामान्यतः झुकते माप मिळते, तर स्त्रियांना अशा पदांपर्यंत पोहोचण्यासाठी कितीतरी अधिक ऊर्जा खर्च करावी लागते, जी क्वचितच अगदी शिखरावरची असतात.

कॉर्पोरेशन्स, राजकारण आणि इतर अनेक संस्थांकडे फक्त पाहा, जिथे खऱ्या सत्तेच्या पदांवरील स्त्रियांचे प्रतिनिधित्व अनेकदा सुमारे 10% इतकेच राहते.

अध्यात्म आणि धर्माला स्पर्शही न करता, स्त्रिया वारंवार आवश्यक आणि महत्वाच्या भूमिका निभावतात, पण व्यावहारिक निर्णय आणि सत्तेचा प्रश्न येतो तेव्हा क्वचितच सर्वाधिक प्रभावशाली भूमिका.

करिअरमधील प्रगती म्हणजे शेवटी सत्तेची शिडी चढणे, आणि असे तीन मूलभूत नियम आहेत जे सर्वाना माहीत आहेत:

- खर्च कमी केले पाहिजेत असे म्हणा;
- तुम्ही सहमत आहात असे म्हणा;
- लोकांना जे ऐकायचे आहे तेच म्हणा.

प्रत्यक्ष काम नंतर येते, नवी भूमिका आणि पदवी पक्की झाल्यावर.

माझे वडील आणि मी ज्या व्यापारी कंपन्यांमध्ये काम केले, तिथे करिअरमध्ये पुढे जाणारे जवळपास नेहमीच ब्रँड मॅनेजमेंट किंवा मार्केटिंगमधून आलेले असत. विक्री, लॉजिस्टिक्स, मनुष्यबळ किंवा प्रशासनातील लोक सहसा सावलीतच राहत. अधिक दृश्यमान नेतृत्वाच्या भूमिका मिळवण्यासाठी, त्यांना

अनेकदा लहान कंपन्यांमध्ये जावे लागे, जिथे ते पुढे येऊ शकतील आणि आपली छाप उमटवू शकतील.

शिखरावर पोहोचलेले लोक क्वचितच स्वतःभोवती अपवादात्मकरीत्या सक्षम नंबर दोन ठेवत.

नियम नेहमी एकच होता: मर्यादित क्षमतेचा उपप्रमुख आणि एक भक्कम सहकारी ठेवा, पण असा कोणीही कधीच नको जो एके दिवशी खुर्चीला धोका निर्माण करू शकेल.

आणि एकदा कोणी नंबर एक झाला की, रणनीती सहसा अंदाज बांधता येण्याजोगी असे.

- आधी, ते भागधारकांसमोर खर्चकपातीचा कार्यक्रम मांडत. तात्काळ बचत म्हणजे अधिक नफा आणि शेअरची अधिक भक्कम किंमत.
- त्यानंतर जाहिरात आणि मार्केटिंग योजनांचा आढावा येई, आणि मग उत्पन्न आणि नफा वाढवण्याच्या उद्देशाने नव्या गुंतवणुकीच्या मागण्या.
- शेवटी, खेळ चांगला नियंत्रणात आल्यावर, ते अधिग्रहणाच्या पवित्र्यात जात, कंपन्या विकत घेत आणि नव्या बाजारपेठांमध्ये प्रवेश करत, जिथे तेच सूत्र पुन्हा वापरता येईल.

संचालक मंडळाचे नेतृत्व करण्यासाठी नेमले गेलेले आणि व्यवसायाच्या खऱ्या मालकांशी — भागधारकांशी — आपले नाते सुरू करणारे लोक अनेकदा हीच यंत्रणा वापरतात.

या व्यक्तींचे व्यावसायिक आयुष्य दीर्घ असते. त्यांची कार्यकारी कारकीर्द नैसर्गिकरीत्या संपल्यानंतर, अनेक जण इतर संचालक मंडळांवर जाऊन बसतात, आपला अनुभव देतात आणि भागधारकांच्या पैशातून लाखो डॉलरचे मानधन घेत राहतात.

फार थोड्यांनी कधी स्वेच्छेने आपले पगार किंवा लाभ कमी केले आहेत. सहसा असे हावभाव तेव्हाच दिसतात, जेव्हा खेळातून बाहेर ढकलले जाण्याचा खरा धोका असतो.

मग शेवटचा पत्ता टाकला जातो:

“मी तुम्हाला कमी खर्चात पडेन — फक्त मला राहू द्या.”

तुमचे स्वागत आहे.

Ferdinando