



GILLETTE CORPORATE MANAGEMENT

Ferdinando Frega — Nando the Scribe

PENGURUSAN KORPORAT GILLETTE

THE COMPANY · 07

Sesiapa yang memulakan perjalanan profesional ini biasanya hanya memikirkan satu perkara: kerjaya, kuasa dan wang.

Untuk mencapai matlamat ini, orang sering mengorbankan diri mereka, keluarga mereka dan nilai-nilai mereka atas nama satu tuhan: AMBISI.

Dalam persekitaran profesional ini, lelaki secara umumnya masih mendapat kelebihan, manakala wanita sering perlu melaburkan tenaga yang jauh lebih banyak untuk mencapai jawatan yang jarang berada di puncak sekali.

Lihat sahaja syarikat-syarikat besar, politik dan banyak institusi lain, yang perwakilan wanita dalam jawatan berkuasa sebenar sering kekal sekitar 10%.

Tanpa menyentuh pun soal kerohanian dan agama, wanita sering memegang peranan yang asasi dan penting, namun jarang peranan yang paling berpengaruh apabila tiba soal membuat keputusan praktikal dan kuasa.

Kemajuan kerjaya pada akhirnya ialah soal mendaki tangga kuasa, dan ada tiga peraturan asas yang semua orang tahu:

- katakan bahawa kos mesti dikurangkan;
- katakan bahawa anda bersetuju;
- katakan apa yang orang mahu dengar.

Kerja sebenar datang kemudian, setelah peranan dan gelaran baharu itu diperoleh.

Dalam syarikat-syarikat komersial tempat ayah saya dan saya bekerja, mereka yang memajukan kerjaya hampir selalu datang daripada pengurusan jenama atau pemasaran. Orang daripada jualan, logistik, sumber manusia atau pentadbiran biasanya kekal dalam bayang-bayang. Untuk mendapat peranan kepimpinan yang lebih ketara, mereka sering terpaksa berpindah ke syarikat yang lebih kecil tempat mereka boleh menyerlah dan meninggalkan kesan.

Mereka yang sampai ke puncak jarang mengelilingi diri mereka dengan orang nombor dua yang luar biasa cekap.

Peraturannya sentiasa sama: simpan seorang timbalan yang terhad dan penyumbang yang kuat, tetapi jangan sekali-kali seseorang yang suatu hari nanti mungkin mengancam kerusi itu.

Dan sebaik sahaja seseorang menjadi nombor satu, strateginya biasanya mudah dijangka.

- Pertama, mereka memperkenalkan agenda pemotongan kos kepada pemegang saham. Penjimatan segera bermakna keuntungan yang lebih tinggi dan harga saham yang lebih kukuh.
- Seterusnya datang semakan pelan pengiklanan dan pemasaran, diikuti dengan permintaan pelaburan baharu yang bertujuan meningkatkan hasil dan keuntungan.
- Akhirnya, setelah permainan benar-benar terkawal, mereka beralih ke mod pengambilalihan, membeli syarikat dan memasuki pasaran baharu tempat formula yang sama boleh diulang.

Inilah mekanisme yang sering digunakan oleh mereka yang dilantik untuk memimpin sebuah Lembaga dan memulakan

hubungan mereka dengan pemilik sebenar perniagaan: pemegang saham.

Kehidupan profesional individu-individu ini panjang. Selepas kerjaya eksekutif mereka berakhir secara semula jadi, ramai yang beralih untuk duduk dalam lembaga pengarah lain, menawarkan pengalaman mereka sambil terus mengutip berjuta-juta dolar dalam bentuk ganjaran yang dibiayai oleh pemegang saham.

Sangat sedikit yang pernah mengurangkan gaji atau faedah mereka secara sukarela. Biasanya, tindakan sebegitu hanya muncul apabila ada risiko sebenar untuk disingkirkan daripada permainan.

Kad terakhir pun dimainkan:

“Kos saya boleh lebih murah untuk anda — biarkan sahaja saya kekal.”

Selamat datang.

Ferdinando