



GILLETTE CORPORATE MANAGEMENT

Ferdinando Frega — Nando the Scribe

КОРПОРАТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ GILLETTE

THE COMPANY · 07

Тот, кто начинает этот профессиональный путь, обычно думает только об одном: карьера, власть и деньги.

Ради этих целей люди часто жертвуют собой, своими семьями и своими ценностями во имя одного-единственного бога: ЧЕСТОЛЮБИЯ.

В этой профессиональной среде мужчины в целом по-прежнему в выигрыше, а женщинам часто приходится вкладывать гораздо больше сил, чтобы дойти до должностей, которые редко оказываются на самой вершине.

Достаточно взглянуть на корпорации, политику и многие другие институты, где доля женщин на реальных властных постах часто остаётся на уровне около 10%.

Даже если не касаться духовности и религии, женщины часто занимают важнейшие и значимые роли, но редко — самые влиятельные, когда речь идёт о практических решениях и власти.

Карьерный рост — это в конечном счёте восхождение по лестнице власти, и есть три основных правила, которые знают все:

- говорить, что нужно сокращать расходы;
- говорить, что ты согласен;
- говорить то, что люди хотят услышать.

Настоящая работа начинается потом, когда новая роль и должность уже в кармане.

В торговых компаниях, где работали мы с отцом, карьеру почти всегда делали выходцы из бренд-менеджмента или маркетинга. Люди из продаж, логистики, отдела кадров или администрации обычно оставались в тени. Чтобы получить более заметные руководящие роли, им часто приходилось переходить в компании поменьше, где они могли проявить себя и оставить свой след.

Те, кто добирался до вершины, редко окружали себя исключительно способными вторыми номерами.

Правило всегда было одно и то же: держать заместителя скромных способностей и сильного исполнителя, но никогда — того, кто однажды может угрожать креслу.

А когда кто-то становился номером один, стратегия обычно была предсказуемой.

- Сначала он представлял акционерам программу сокращения расходов. Немедленная экономия означала более высокую прибыль и более крепкий курс акций.
- Затем следовал пересмотр рекламных и маркетинговых планов, а за ним — запросы на новые инвестиции ради роста выручки и прибыли.
- Наконец, когда игра была уже под полным контролем, он переходил в режим поглощений: покупал компании и выходил на новые рынки, где ту же формулу можно было повторить.

Таков механизм, которым часто пользуются те, кого назначают руководить советом директоров и кто начинает

свои отношения с настоящими владельцами бизнеса: акционерами.

Профессиональная жизнь этих людей долгая. Когда их руководящая карьера естественным образом подходит к концу, многие переходят в другие советы директоров, предлагая свой опыт и продолжая получать миллионы долларов вознаграждения за счёт акционеров.

Очень немногие когда-либо добровольно урезали себе зарплату или льготы. Обычно такие жесты появляются, только когда возникает реальный риск вылететь из игры.

Тогда разыгрывается последняя карта:

«Я могу стоить вам меньше — только позвольте мне остаться».

Добро пожаловать.

Ferdinando