

GILLETTE CORPORATE MANAGEMENT

Ferdinando Frega — Nando the Scribe

Gillettenarrative.com

USIMAMIZI WA SHIRIKA LA GILLETTE

THE COMPANY · 07

Yeyote anayeanza safari hii ya kikazi kwa kawaida huwa na jambo moja tu akilini: cheo, mamlaka, na pesa.

Ili kufikia malengo haya, mara nyingi watu hujitoa mhanga wenyewe, familia zao, na maadili yao kwa jina la mungu mmoja: MATAMANIO.

Katika mazingira haya ya kikazi, kwa ujumla wanaume bado wana faida, wakati wanawake mara nyingi huhitaji kuwekeza nguvu nyingi zaidi ili kufikia nafasi ambazo ni nadra kuwa za juu kabisa.

Angalia tu mashirika, siasa, na taasisi nyingine nyingi ambako uwakilishi wa wanawake katika nafasi halisi za mamlaka mara nyingi hubaki karibu asilimia 10.

Bila hata kugusa masuala ya kiroho na dini, wanawake mara nyingi hushika nafasi za lazima na muhimu, lakini ni nadra kushika zile zenye ushawishi mkubwa zaidi linapokuja suala la maamuzi ya kivitendo na mamlaka.

Kupanda kikazi hatimaye ni kupanda ngazi ya mamlaka, na kuna kanuni tatu za msingi ambazo kila mtu anazijua:

• sema kwamba gharama lazima zipunguzwe;

• sema kwamba unakubali;

• sema kile watu wanachotaka kusikia.

Kazi halisi huja baadaye, mara nafasi mpya na cheo vinapokuwa vimepatikana.

Katika kampuni za kibiashara ambako baba yangu nami tulifanya kazi, wale waliopanda vyeo karibu kila mara walitoka katika usimamizi wa chapa au masoko. Watu wa mauzo, lojistiki, rasilimali watu, au utawala kwa kawaida walibaki gizani. Ili kupata nafasi za uongozi zinazoonekana zaidi, mara nyingi walilazimika kuhamia kampuni ndogo zaidi ambako wangeweza kujitokeza na kuacha alama yao.

Wale waliofika kileleni ni nadra kujizungushia watu namba mbili wenye uwezo wa kipekee.

Kanuni ilikuwa ileile daima: kuwa na naibu mwenye uwezo mdogo na mchangiaji imara, lakini kamwe si mtu ambaye siku moja angeweza kutishia kiti.

Na mara mtu alipokuwa namba moja, mkakati kwa kawaida ulitabirika.

• Kwanza, waliwasilisha kwa wanahisa ajenda ya kupunguza gharama. Akiba ya papo hapo ilimaanisha faida kubwa zaidi na bei imara zaidi ya hisa.

• Kisha yalikuja mapitio ya mipango ya matangazo na masoko, yakifuatiwa na maombi ya uwekezaji mpya uliolenga kuongeza mapato na faida.

• Hatimaye, mchezo ukishakuwa chini ya udhibiti mzuri, waliingia katika hali ya ununuzi, wakinunua kampuni na kuingia katika masoko mapya ambako fomula ileile ingeweza kurudiwa.

Huu ndio utaratibu ambao mara nyingi hutumiwa na wale wanaoteuliwa kuongoza Bodi na kuanza uhusiano wao na wamiliki halisi wa biashara: wanahisa.

Maisha ya kikazi ya watu hawa ni marefu. Baada ya kazi zao za kiutendaji kufikia mwisho wake wa kawaida, wengi huendelea kukaa katika bodi nyingine za wakurugenzi, wakitoa uzoefu wao huku wakiendelea kukusanya mamilioni ya dola kama malipo yanayofadhiliwa na wanahisa.

Ni wachache sana waliowahi kupunguza mishahara au marupurupu yao kwa hiari. Kwa kawaida, ishara kama hizo huonekana tu pale kunapokuwa na hatari halisi ya kusukumwa nje ya mchezo.

Kisha karata ya mwisho huchezwa:

“Naweza kukugharimu kidogo zaidi — niache tu nibaki.”

Karibu.

Ferdinando