



GILLETTE CORPORATE MANAGEMENT

Ferdinando Frega — Nando the Scribe

GILLETTE 企业管理

THE COMPANY · 07

凡是踏上这段职业旅程的人，心里通常只有一件事：事业、权力和金钱。

为了实现这些目标，人们常常牺牲自己、牺牲家庭、牺牲自己的价值观，只为一个神：野心。

在这种职业环境里，男人总体上仍然占优势，而女人往往要投入多得多的精力，才能到达那些很少处于最顶层的位置。

只要看看大公司、政界和许多其他机构就知道了，在那里，女性在真正掌权的位置上所占的比例常常只有10%左右。

即便不谈灵性和宗教，女性也常常担任着关键而重要的角色，但在实际决策和权力方面，却很少担任最有影响力的角色。

职业晋升说到底就是攀登权力的阶梯，而有三条人人都知道的基本规则：

- 说成本必须降低；
- 说你同意；
- 说人们想听的话。

真正的工作要等到后来，等新的职位和头衔到手之后。

在我父亲和我工作过的那些商业公司里，事业上得到晋升的人几乎总是来自品牌管理或营销。来自销售、物流、人力资源或行政的人，通常都留在阴影里。为了获得更显眼的领导职位，他们常常不得不跳槽到更小的公司，在那里才能崭露头角、留下自己的印记。

那些登上顶峰的人，很少让格外能干的二号人物围在自己身边。

规则永远是一样的：留一个能力有限的副手和一个得力的干将，但绝不留一个有一天可能威胁到这把椅子的人。

而一旦有人成了一号人物，他的策略通常是可以预见的。

- 首先，他们向股东推出一套削减成本的议程。立竿见影的节省意味着更高的利润和更坚挺的股价。

- 接下来是重新审查广告和营销计划，随后要求新的投资，目标是增加营业额和利润。

- 最后，一旦局面完全在掌控之中，他们就进入收购模式，买下公司，进入新的市场，在那里重复同样的公式。

这就是那些被任命领导董事会、开始与企业真正的主人——股东——建立关系的人常用的机制。

这些人的职业生涯很长。高管生涯自然结束之后，许多人转而进入其他公司的董事会，贡献他们的经验，同时继续领取由股东出钱的数百万美元报酬。

极少有人主动降低过自己的薪水或福利。通常，只有当真正面临被踢出局的风险时，这样的姿态才会出现。

于是打出最后一张牌：

“我可以让你们少花点钱——只要让我留下。”

欢迎你。

Ferdinando