NARRATIVE

Ferdinando Frega – Nando the Scribe



Gillettenarrative.com

GILLETTE: ΑΦΗΓΗΣΗ

GILLETTE TRAILER 25 — NANDO THE SCRIBE

Η διοίκηση μιας πολυεθνικής έχει την ικανότητα, και τη συνείδηση, να καθορίζει την αξία ενός προϊόντος, τη σημασία του μέσα στην επιχείρηση, τη δύναμη του σήματος και πού πρέπει να πάνε οι επενδύσεις.

Το βασικό τους πεδίο μένει το ίδιο: σχεδιασμός, προγραμματισμός, διαδικασία — όλα τα άλλα ζουν μέσα σε αυτό το πλαίσιο.

Αυτή είναι η δουλειά τους, και πληρώνονται γι' αυτήν. Ό,τι ακολουθεί είναι οι προαγωγές που τη συνοδεύουν, η βελτιστοποίηση των αποδοχών, των παροχών, των προγραμμάτων μετοχών — αλλά ποτέ δεν είναι σίγουρο ότι όλα αυτά θα γίνουν μέσα στην ίδια εταιρεία.

Όποιος δεν έχει δουλέψει ποτέ από μέσα ίσως αναρωτηθεί γιατί ένα στέλεχος να φύγει από μια εταιρεία αν τα πηγαίνει καλά σε εκείνη που το ανέδειξε.

Το πρώτο που έχουν στο μυαλό τους δεν είναι ποτέ τα χρήματα. Είναι η καριέρα — η ανάβαση στην κορυφή.

Οι άνθρωποι συνήθως πέφτουν ακριβώς τη στιγμή που νομίζουν ότι έφτασαν, γιατί τα χρήματα δεν μπορούν να καλύπτουν κάθε λάθος για πάντα, ούτε και τα νούμερα μπορούν να μένουν κρυμμένα για πάντα. Τότε πέφτει η διευθυντική λαιμητόμος — αναπόφευκτη.

Πώς όμως ταιριάζουν όλα αυτά με την εταιρική αφήγηση;

Όσοι διοικούν θεσμούς όπως η ΚΑΘΟΛΙΚΗ ΕΚΚΛΗΣΙΑ, η APPLE, η L'ORÉAL, η ΝΙΚΕ, η MERCEDES — και άλλοι — το καταλαβαίνουν καλά: ένα προϊόν χρειάζεται καταναλωτές, πρέπει να παράγει κέρδος και έχει περιορισμένη διάρκεια ζωής. Μια αφήγηση, αντίθετα, είναι μια ιστορία που δεν χρειάζεται

αναγνώστες, γιατί ο καθένας ταυτίζεται μαζί της μόνος του — κι αυτό ακριβώς την κάνει αιώνια.

Δεν χρειάζονται παραδείγματα — είναι πολύ προφανή. Ούτε νούμερα χρειάζονται, γιατί δεν μπορείς να τη μετρήσεις. Τα αποτελέσματα είναι γνωστικά, κι αυτό την κάνει μοναδική.

Οι εταιρείες πληρώνουν για να καταλάβουν χώρο μέσα στις αναζητήσεις του διαδικτύου, για να πουλήσουν τα προϊόντα τους. Η αφήγηση καταλαμβάνει τα καλύτερα οικόπεδα του διαδικτύου — δωρεάν. Τουλάχιστον εκείνη η αφήγηση που αναγνωρίζεται ότι έχει πραγματική αξία.

Κι εδώ είναι το κομμάτι που χτυπά πιο δυνατά: φαντάσου ότι κάπου μέσα στην ίδια την αφήγηση της Apple κάποιος αποφάσιζε να αρχίσει να προωθεί τηλέφωνα Nokia. Τι νομίζεις ότι θα γινόταν;

Αυτή ακριβώς είναι η στιγμή που πέφτει η λαιμητόμος των μετόχων — σε λιγότερο από δέκα δευτερόλεπτα — και αρχίζει να κόβει πιο καθαρά από χλοοκοπτική μηχανή. Γιατί δεν υπάρχει γραμμή που να χωρίζει τον αλαζόνα από τον ανόητο: και οι δύο νομίζουν ότι κερδίζουν, και οι δύο νομίζουν ότι ποντάρουν στις πιθανότητες, στον χρόνο — μέσα σε μια μάχη όπου πολεμούν εντελώς μόνοι, και κανείς δεν μπήκε στον κόπο να τους το πει.

Αυτό είναι αφήγηση: η ιστορία κάποιου που ποτέ δεν περίμενες ότι υπήρχε — αλλά είναι αληθινός.

Ferdinando