

NARRATIVE

Ferdinando Frega – Nando the Scribe



GILLETTE：敘事

GILLETTE TRAILER 25 — NANDO THE SCRIBE

一家跨國公司的管理層有能力、也有意識去決定一件產品的價值、它在業務中的重要性、品牌的力量，以及投資應該流向哪裡。

他們的核心領地始終不變：規劃、編排、流程——其餘的一切都活在這個框架之內。

這是他們的工作，他們拿錢就是幹這個的。隨之而來的是職業上的晉升、薪酬的優化、福利、股票計畫——但這一切會不會在同一家公司裡發生，從來不是確定的事。

從未在內部工作過的人也許會納悶：如果一個經理在造就了他的那家公司裡乾得很好，他為什麼要離開。

他們心裡想的第一件事從來不是錢。是職業——是爬上頂峰。

人通常恰恰在自以為已經到達的時候跌倒，因為錢不能永遠掩蓋每一個錯誤，數字也不能永遠藏著。就在那時，管理層的斷頭台落下——無法逃脫。

但這一切和企業敘事有什麼關係？

掌管天主教會、APPLE、L'ORÉAL、NIKE、MERCEDES這類機構的人——還有其他人——都很明白這一點：產品需要消費者，需要產生利潤，而且保質期有限。而敘事是一個不需要讀者的故事，因為每個人都會自己與它產生認同——正是這一點讓它永恆。

不需要舉例——它們太明顯了。也不需要數字，因為你無法衡量它。效果是認知上的，而這正是它獨一無二的地方。

企業花錢去佔據網路搜尋查詢裡的位置，來賣它們的產品。敘事卻免費佔據了網路上更好的地段——至少是那種被認為具有真正價值的敘事。

而最扎心的部分在這裡：想像一下，在Apple自己的敘事裡，有人決定開始推銷Nokia手機。你覺得會發生什麼？

恰恰就在那一刻，股東的斷頭台落下——不到十秒——開始比割草機切得還乾淨。因為在傲慢者和愚蠢者之間沒有界線：兩者都以為自己在贏，都以為自己在賭機率、賭時機——在一場他們完全孤身作戰的戰鬥裡，而沒有人費心告訴他們。

這就是敘事：一個你從未料到其存在的人的故事——但他是真實的。

Ferdinando