**Дороги, которые мы выбираем…**

Е. Губернская и И. Денисова  
Источник: [Журнал "Справочник секретаря и офис-менеджера"](http://www.sekretariat.ru/)

добавлено: 2007-11-16

**просмотров: 5338**

***А.П. СУХЕНКО****Глава российского представительства и партнер Trout&Partners (T&P),   
консультант по брендингу и маркетинговым коммуникациям,  
член Российской Гильдии Маркетологов*

Предлагаем вашему вниманию интервью с Алексеем Сухенко, одним из самых известных специалистов в области позиционирования и построения бренда в нашей стране. Он известен как автор ряда публикаций в деловых изданиях и книги "Руководство топ­менеджера по стратегиям. Управление обещаниями: как сделать бизнес стабильным", соавтор бестселлеров "Позиционирование: битва за узнаваемость", "Маркетинговые войны". А начинал Алексей свою карьеру с должности… личного помощника.

**- Ваш профессиональный рост начался с должности личного помощника. Расскажите об этом нашим читателям. Как складывалась Ваша карьера?**

- Все начиналось так. На дворе был 1989 г. Я увидел в газете "Московские новости" объявление о том, что генеральному директору одной из первых школ бизнеса, которая находилась тогда в МГИМО, "требуется личный помощник, предпочтительно мужчина, не студент". Сначала я не придал этому объявле-нию никакого значения. Вспомнил о нем недели через две, откопав нужную газету среди вороха других, уже приготовленных на выброс. Я позвонил по указанному телефону и пошел на собеседование.

Причин моего проснувшегося интереса к новой работе было несколько. Я понял, что это перспективное место для развития карьеры и профессионального роста. Кроме того, я надеялся, что смогу еще и подучиться, так как Школа бизнеса - это образовательный центр.

Успешно пройдя собеседование, я был принят на работу. Можно сказать, что, понимая свои перспективы, я рискнул и пошел на понижение в должности, ведь в НИИ "Прогресс", где работал на тот момент, я был начальником отдела продвижения, рекламы и PR.

У моего руководителя на новом месте, который, к слову сказать, был моложе меня, работала секретарь-администратор - дама сорока лет. Он один из первых и немногих понял, что на эту должность требуется не девушка с модельной внешностью, а серьезный ответственный человек, предпочтительно с жизненным опытом, хорошим воспитанием и образованием. И эта дама полностью соответствовала его запросам.

В обязанности госпожи Н. входило: телефонное общение, прием посетителей, планирование работы руководителя, оповещение о совещаниях, управление водителями (4 человека), приобретение хозяйственных товаров, работа с факсом. Ее организованность, цивилизованный стиль общения, верно избранный для такого уровня стиль одежды также положительно отражались на имидже Школы.

У меня же были совсем иные функции, которые не дублировали работу секретаря: выполнял я, скорее, работу референта.

**- Что входило в Ваши обязанности?**

Я присутствовал на всех совещаниях, ход которых протоколировал. Затем отдавал протокол на дискете секретарю для того, чтобы она могла оформить его и раздать сотрудникам. Также я составлял отчеты о встречах с российскими и зарубежными коллегами, подбирал для руководителя информацию по темам бизнес-обучения, о школах бизнеса, делал обзоры новостей из жизни университетов и т. п.

Мне доводилось принимать участие в организации сотрудничества с университетскими преподавателями, привлечении слушателей - отечественных и иностранных. Наша Школа бизнеса активно взаимодействовала с иностранными специалистами и светилами мирового масштаба из Испании, Герма-нии, Франции и Великобритании - они часто приезжали проводить занятия, читали курсы.

Помимо этого я был уполномочен проводить предварительные и заключительные переговоры, предоставлять нужные бумаги на изучение, задавать необходимые вопросы (разумеется, по согласованию со своим руководителем), заключать договоры.

**- И все же почему Ваш руководитель захотел на этой должности видеть именно мужчину и обязательно не студента?**

- Мой будущий руководитель сказал мне на собеседовании примерно следующее: *"Наше дело ус-пешно развивается. Мне надо иной раз буквально раздваиваться! И хотя у меня несколько заместителей по определенным вопросам, мне не хватает помощника, который бы мог представлять меня в мое отсутствие".*

В этой связи я посещал от имени директора и некоторых заместителей различные мероприятия: как внутренние (собрания, совещания и пр.), так и внешние (конференции, съезды), часто выступал за руководителя. Тут важно было знать, о чем надо говорить, как отвечать на вопросы - мобильных телефонов еще не было, подсказку было получить неоткуда.

Отсюда и требования руководителя к кандидату. Это должен был быть не слишком юный мужчина, солидной внешности, с опытом делового общения. Требований к определенным узко профессиональным навыкам не было. По сути, прежде всего, нужны были представительские услуги.

Кстати, сегодня обязанности референта руководителя с успехом выполняют и женщины. Я не раз наблюдал такие примеры.

**-Что же составляло Ваши компетенции?**

* умение связно говорить и интересно выступать ("без бумажки");
* знание английского языка;
* навыки работы на компьютере;
* умение водить автомобиль;
* умение быстро печатать (я освоил 10-пальцевый метод печати - русский и латинский шрифты, тренировался на стареньком "Ундервуде", который брал напрокат);
* подбор (в кратчайшие сроки) статей на определенную тему;
* подготовка пресс-релизов.

**- Вам наверняка часто приходилось по работе иметь дело с журналистами. Как Вы выстраивали общение с ними?**

- В предварительных беседах я узнавал, на чем именно специализируется тот или иной журналист, и предоставлял информацию, интересную именно для этого человека. Сообщал о событиях и фактах, прочитав об этом в англоязычных изданиях: "Форбс", "Гарден", "Нью-Йорк таймс" и др. Ведь хлеб журнали-стов - информация. Я и "кормил" их информацией.

Часто, прочитав интересную статью, звонил автору, положительно отзывался о его материале, рассказывал немного о себе и Школе, предлагал интересные темы для публикаций. В некотором смысле это был творческий подход. Так формировались мои отношения с работниками СМИ.

**- Как развивалась Ваша карьера?**

. - Расскажу вкратце. После Школы бизнеса я работал в московских офисах мировых рекламных агентств Grey, DDB, TBWA (среди клиентов - Mars, P&G, KNORR, BAT, McDonald`s) и в других крупных российских рекламных агентствах, затем 2 года был директором бренд-консалтинговой компании. Моя должность сегодня - глава российского представительства и партнер компании Trout&Partners (T&P).

**-Какие качества позволили Вам постоянно расти на своем профессиональном поприще?**

- Любознательность, аналитическое мышление, умение делать выводы, развитая интуиция, адаптивность и, конечно, инициативность.

**- Что для Вас важно в отношениях с людьми?**

- Выполнение обещаний, умение поддержать разговор на общие темы, развитое чувство юмора как признак широты мышления.

**- Речь идет о маленькой беседе, которая рекомендована секретарям в начале общения с посетителем?**

- Отчасти. Беседа на общие темы предполагает обширные познания у всех ее участников, открытость, умение слушать, толерантность. А маленькая беседа, или small-talk, - это только часть такого общения, хотя, конечно, очень важная.

**- Каких ошибок важно избегать в отношениях с людьми?**

- Одно время мне часто говорили: "Ты бываешь погруженным в свои мысли настолько, что не всегда замечаешь коллегу, идущего по коридору". Иногда я здоровался чисто механически, по инерции. Окружающие считали, что это - высокомерие. Я поработал над своим стилем поведения, перестроился, теперь улыбаюсь и даже приветствовать человека стараюсь первым вне зависимости от его статуса.

**- Вы много учились. Какое образование Вы получили?**

- Базовое образование у меня - высшее техническое, второе образование - MBA (маркетинг), семинары и тренинги в США, бренд-тренинги РА Grey (Лондон, Прага), Mars Advertising School (Варшава). Продолжаю учиться, занимаюсь самообразованием, читаю, участвую в форумах и конференциях.

**- Какую роль играет образование в жизни современного человека?**

- Оно дает возможность идти в ногу со временем.

**- Имея серьезный практический опыт, Вы наверняка делитесь им со своими коллегами. Преподаете ли Вы?**

- Я начал преподавать еще в Школе бизнеса (после МВА: реклама, PR). Затем проводил семинары и тренинги от известной рекрутинговой компании Manpower. Часто доводилось учить секретарей.

Теперь на постоянной основе преподаю в РГГУ, ГУ-ВШЭ, иногда в АНХ (маркетинг). Выступаю на конференциях и провожу авторские семинары по стратегиям, брендингу и маркетинговым коммуникациям. В ноябре 2006 г. защитил кандидатскую. Недавно стал доцентом. Впереди - докторская и профессура.

**- Вы являетесь автором ряда статей в известных деловых журналах. Когда Вы начали писать?**

- Писал всегда. Фантастические рассказы, заметки. Сравнительно недавно начал сочинять приключенческие сказки, которые рассказываю перед сном сыну. А вообще человек, считающий себя экспертом, в идеале должен поддерживать свою репутацию публикациями в СМИ. Что я и продолжаю делать.

**- Как возникла идея книги "Руководство топ-менеджера по стратегиям. Управление обещаниями: как сделать бизнес стабильным"? Планируете ли Вы продолжать писательскую деятельность?**

- Как-то на одной конференции ко мне подошел главный редактор известного издательства и предложил поделиться опытом разработки стратегии, построения бренда, проведения рекламной компании, словом - позиционирования в России. Об этом я написал целую книгу. Теперь работаю над книгой о бизнес-войнах в России в соавторстве с выдающимся маркетологом современности Джеком Траутом. Казалось бы, что может увидеть и понять иностранец, живущий столь далеко? Но этот мудрый человек видит и понимает очень многое, и не только в бизнес-процессах.

**- Вы работали с известнейшими маркетологами Элом Райсом, Джеком Траутом, Стивом Ривкиным, являясь официальным соавтором ряда их книг. Что дало Вам общение с этими людьми?**

- Действительно, книги Эла Райса и Джека Траута "Позиционирование: битва за узнаваемость" и "Маркетинговые войны", Джека Траута и Стива Ривкина "Дифференцируйся или умирай" и Джека Траута "Траут о стратегии" были обновлены и адаптированы авторами в 2005 г. и дополнены вашим покорным слугой для российских читателей.

Конечно, общение с талантливыми яркими людьми дает многое: творческий, профессиональный, личностный рост.

Сегодня я представляю в России компанию "Trout&Partners", поэтому и сейчас продолжаю работать с Джеком Траутом. Общение непосредственно с ним очень плодотворно и открывает глаза на многие вещи.

Есть расхожее мнение, что стратегия - это не главное. И компании обращаются к финансистам, управленцам, рекламистам. А надо сначала грамотно выстроить именно стратегию и занять определенную позицию на рынке. Поэтому идеальная схема по Трауту такова: позиционирование, маркетинг, финансы, менеджмент, реклама, пиар.

**- Сегодня говорят: "Сухенко - это позиционирование в России". Вас это не смущает?**

- Было бы нескромно так говорить, если бы я не представлял компанию "Trout&Partners", то есть не был бы партнером выдающегося маркетолога. Именно Джеку Трауту принадлежит понятие "позиционирование" - он ввел его в обиход маркетологов. Позиционирование - это важное стратегическое решение в жизни компании, процесс, который позволяет занять определенную позицию в сознании целевой группы потребителей.

**- Вы не только отлично знаете английский язык, но и обладаете навыками переводчика. Где Вы этому научились?**

- Работая в Школе бизнеса МГИМО, я много времени провел в США, занимаясь организацией обучения российских специалистов маркетингу, рекламе и PR. Навыки развивались благодаря постоянному общению (письменному и устному), последовательному переводу, а также просмотру фильмов на английском языке.

**- Вы много ездили, бывали в разных странах. Чаще всего путешествовали в США. Пару слов об особенностях обучения и общения в Соединенных Штатах?**

- Там принципиально другая система обучения: лекции установочные, литературу студенты ищут и изучают самостоятельно. В результате получаются узкие специалисты. Российское образование гораздо шире. Общение в США несколько более дружелюбное - это плюс, но менее искреннее - это явный минус. Хотя сейчас и мы к ним приближаемся в этом отношении.

**- Вы часто выступаете перед аудиторией. Как Вы вырабатывали у себя ораторские навыки?**

- Сначала было непросто. Особенно если учесть, что ваш собеседник относится к меланхоликам и интровертам. Приходилось отрабатывать будущие выступления перед родственниками, обращая особое внимание на артикуляцию и освобождение речи от "мусорных" слов и выражений.

Записывал свои речи на видеокамеру, просматривал, анализировал ошибки, делал выводы. Старался не повторять просчеты. Мне помогли рекомендации Дейла Карнеги, как это теперь ни банально звучит.

**- Что Вы думаете о возможностях построения карьеры для секретарей, помощников руководите-лей?**

- Эти возможности есть. И что интересно, чаще перемещение секретаря в отдел происходит по инициативе руководителя другого отдела. Он присматривается к секретарю, исподволь дает задания по своей теме, смотрит, как человек справляется. И - забирает к себе. Как правило, хорошего личного помощника непосредственный руководитель сначала не хочет отпускать, потому что ему нравится умный и ответственный сотрудник. Ведь секретарь представляет всю организацию.

Но когда приходит руководитель другого отдела и аргументированно говорит о пользе нынешнего секретаря на другом месте в компании и в новом качестве, то иногда приходится в интересах дела смириться. И искать нового помощника.

**- Считаете ли Вы себя состоявшимся человеком?**

- Можно и так сказать. Хотя я не собираюсь останавливаться на достигнутом и почивать на лаврах. Внутреннее развитие человека в идеале продолжается всю жизнь. А внешние достижения - суть продолжение этого движения.

**- Ваши пожелания нашим читателям.**

- Всегда сохранять интерес к жизни. Находить время для саморазвития. Не участвовать в интригах. И... дорасти до личного помощника (советника) Президента России!

**Штрихи к портрету**

**Книги, журналы:** Читаю основные деловые издания. Люблю хорошие детективы, где есть интересный сюжет и психология, а не просто погоня.   
**Телепрограммы:** Культурологические, связанные с языкознанием, кросс-культурными особенностями.  
**Фильмы:**Психологические, детективы.  
**Кулинарные предпочтения:** , китайская кухня мне кажется самой вкусной.  
**Стиль одежды:** Дресс-код зависит от ситуации. На переговоры с клиентом иду в костюме, преподавать могу в пиджаке и брюках. В выходные и когда это позволяет ситуация - стиль повседневный, самый удобный: джинсы, футболка, пуловер. Обращаю особое внимание на обувь. Именно она прежде всего дает представление о человеке и его статусе.   
**Отдых:**Люблю путешествовать, перемещаться, взять машину напрокат, покататься по стране. Недавно был во Флориде. Ехал по очень узкой косе и видел, как на сушу выползали огромные крокодилы… К счастью, машина у меня была быстрая.  
**Хобби:** Работа и есть мое хобби. Неординарные решения, генерация идей в рамках заданного направления (что весьма непросто)… А еще постижение мира в целом: зарубежные страны, другие народы и культуры.  
**Спорт:** Утренняя гимнастика, велосипед, плавание, горные лыжи.