

«Люди, достигающие успеха в мире, — это те люди, которые встают и ищут нужный им случай». Шоу Бернард.

## ЧТО ДОРОЖЕ БОГАТСТВА? МОДЕЛЬ УСПЕХА АЛЕКСАНДРА ГУСЕВА

**Что есть случай в нашей жизни? Одни считают, что случайно даже кирпич на голову не падает. А кто-то определяет случай как псевдоним бога, который ведет каждого из нас по конкретному пути. И тогда наша задача – этот путь разглядеть и достойно по нему пройти...**

Александр Гусев – основатель и генеральный директор портала «Русский кабель». К кабельно-проводниковой тематике Александр подходит с огромным творческим запалом, считая, что любое дело надо делать с душой и честно, ведь он сам выбрал свой путь... хоть и совершенно случайно.

«Всё, что неожиданно изменяет нашу жизнь, — не случайность. Оно — в нас самих и ждет лишь внешнего повода для выражения действием» (Александр Грин, «Дорога в никуда»)

**- Александр, наверное, не так много людей находят себя в профессии сразу и бесповоротно. Вы – такой счастливчик. Как пришли к своей специальности?**

- Как и многие серьезные и важные моменты в жизни происходят по воле случая, так и я совершенно случайно избрал свою профессию. Было начало 90-х, я планировал поступать в Московский авиационный институт (МАИ), потому как очень люблю авиацию. Но совершенно случайно оказался на подготовительных курсах в МЭИ. Прочувшись около двух месяцев, меня стало смущать, что все вокруг называют институт МЭИ. Оказалось, что это не авиационный, а энергетический институт! Но я уже втянулся в учебу и решил остаться в МЭИ (а не в МАИ) на кафедре электроизоляционной, кабельной и конденсаторной техники. Вот так я и оказался кабельщиком. И несколько не жалею об этом.

**- А как пришло понимание того, что за виртуальным пространством будущее? Вы с вашей дипломной работой стали первооткрывателем в 90-е на кафедре... Как это стало вашим бизнесом?**

- В те времена начинался бум персональных компьютеров. Мне всегда это было очень интересно, как пишутся программы, оболочки... Я атаковал вопросами своих педагогов, начал со всем этим разбираться. Пробовал делать веб-страницы, и так одно за другим пошло. А кабель я потом просто наложил на свое умение изготавливать сайты. Так получился портал «РусКабель» спустя несколько лет.

«Наивысшая задача любого творчества – найти необычное в обычном и обычное в фантастичном» (Дени Дидро)

**- Креатив в кабельной продукции, наверное, звучит диссонансно. Как вам удастся ввести свежую, современную «струю» в сферу рынка кабельно-проводниковой промышленности?**

- Вопрос очень интересный, потому что кабельная продукция и креатив, действительно, как-то не сочетаются. Можно было бы задать встречный вопрос: а в каких отраслях и с чем креатив не диссонирует? Банковская сфера, IT-сфера?.. Кабельная продукция в вашем понимании как обывателя – просто медная изолированная жила. В чем-то это действительно так. Поэтому для выделения конкретного бренда, отличия одного производителя кабеля от другого требуется гораздо больше усилий, чем в любой иной сфере. Так что хочешь-не хочешь, приходится быть креативным. А наша работа заключается в том, чтобы мы рассказывали людям, потенциальным потребителям о том, чем данный конкретный производитель может быть лучше, в чем он лучше. Иногда бывает, что с первого взгляда и непонятно, о чем говорить, тогда

и приходится включать креативность, чтобы делать, придумывать истории, легенды, которые потом воплощаются в жизнь.

**- Поделитесь ТОП-5 наиболее эффективных тактик («фишек», приемов, секретов) в новостном контенте по продвижению кабельно-проводниковой продукции...**

- Первая и самая основная «фишка» – это обратиться в «РусКабель», это не шутка. Когда мы разрабатываем рекламные продукты, информационные, то, прежде всего, погружаемся в тему. Еще будучи студентом и после института я работал технологом на одном из кабельных заводов, поэтому знаю технологию производства кабеля. Второе мое образование – менеджмент, я работал в коммерческих структурах, мне знаком рынок с точки зрения коммерческих продаж. Мы, безусловно, можем дать нашему потенциальному потребителю то, чего он ждет, и то, что будет реально эффективно для него. Но это если говорить о глобальном. А если говорить о каких-то советах именно по продвижению кабельной продукции, то не надо бояться экспериментов. Идеально, конечно, если такой грамотный экспериментатор будет у вас в команде. Вы не должны опасаться отпустить его с точки зрения контроля. Он должен сам придумать и предложить пусть даже самые безумные идеи – вы ничего не потеряете. Третий момент – всегда, когда вы что-то делаете, рекламируете, пишете статьи, ориентируйтесь на читателя и читателя не среднего уровня, а человека, который глубоко понимает в этой теме. Вот даже простую новость про изготовление линейки продукции можно представить по-разному. Можно просто констатировать факт, что начали производить, а можно сделать легкий курс в историю, можно коснуться оборудования, на котором производили, можно взять маленький комментарий человека, который запустил это производство. То есть это должно быть интересно. Если вы не создадите интерес для человека, не зацепите его, то это забудется через 20-25 минут. Ну и последняя «фишка» – постоянно учиться. Нельзя останавливаться на том, что вы умеете. Я категорически против бизнес-тренингов, считаю, что это промыв мозга. Просто надо учиться читать нужные книжки и общаться с умными, полезными людьми.

«Жизнь — как вождение велосипеда. Чтобы сохранить равновесие, ты должен двигаться» (Альберт Эйнштейн)

**- Опишите свое самое большое достижение и самый впечатляющий провал... И чему они вас научили?**

- Когда я придумал сделать свой первый портал в далеком 1999 году, первое, что я предпринял, – выложил концепцию, идею своему преподавателю А.И. Тихонову. Он внимательно меня выслушал и сказал: «Саша, это нереально». Это заставило меня еще с большим усилием начать свой проект. И... получилось! Первый урок, который я извлек: прислушайся к профессионалам, но если ты

сам не попробуешь, то возможно будешь жалеть об этом всю жизнь. Это первый, самый, на мой взгляд, грандиозный успех – у меня получилось, и я пошел дальше. Второй успех – я встретил свою вторую половинку именно у себя в компании. По сути, можно сказать, что моя супруга Евгения и наша дочь – самый огромный мой успех, который только мог быть в моей карьере.

Если вспоминать провальные моменты, то слово «провал» не очень хорошее и верное, потому как любые отклонения от задуманного — это безусловный опыт, который не может быть плохим или хорошим. Опыт – он любой опыт. Не бывает одной белой полосы. Поэтому вот назвать свой провал конкретный я не могу. Не бывает негативного опыта, бывают выводы, которые потом направляешь на победу.

**- У всех в жизни случаются переломные моменты. Вот вы какой-то свой можете вспомнить?**

- Да, у меня были конкретные этапы развития жизни. Если мы говорим о жизни бизнеса. Известный эксперт в области повышения эффективности ведения бизнеса Ицхак Адизес написал довольно интересную книгу «Жизнь на цикл предприятия», в которой провёл аналогию предприятия с человеком. То есть у предприятия как и у человека есть зарождение, есть рождение, есть младенчество, детство, зрелость... В моей жизни, в моем предприятии, в моем бренде тоже, естественно, такие же циклы есть. То есть первый этап моего проекта – когда он родился, я кинул на это все усилия. Я был фанатом, я только этим жил. Спал мало, постоянно аккумулировал информацию из печатных изданий и переводил ее в электронный вид, верстал все сам... Я сам сделал первую версию сайта. Это был, конечно же, суперэтап максимального вовлечения. Потом второй этап — когда я работал в коллективе. У меня появился сначала один человек, потом второй... Следом шли не столь значительные этапы, которые бывают в жизни каждой организации, но переломные моменты были, конечно же, во времена кризиса. Когда ты вдруг начинаешь понимать, что то, что ты делаешь, надо срочно менять. Потому что, к великому сожалению, вы видите, что в кризис люди начинают экономить – на маркетинге, на рекламе... Причем, этот парадокс присущ только России – на Западе это величайший повод занять новые ниши или укрепиться на них. Я убежден, что ни в коем случае нельзя сокращать рекламные и инвестиции в себя. Надо просто их немножко переориентировать и сделать ударение на то, что наиболее актуально для вас в данный момент. Поэтому именно когда начался кризис, я разработал новые модели информационных продуктов, предлагая их, прежде всего, своим максимально лояльным потребителям. Все те, кто воспользовались этими услугами, вышли из кризиса с плюсом. Я не хочу говорить, что это исключительно моя заслуга, но я уверен, что тоже вложил в это свою лепту.



Так вот, когда ты работаешь в таком бесконечном ритме, то личная жизнь и работа смешиваются настолько, что перестаешь видеть границы. И в какой-то момент я понял, что это неправильно. Сегодня я абсолютно четко понимаю, что вот сейчас работа закончилась. Да, я буду на связи, но параноидального сидения в смартфоне или ноутбуке у меня уже после 7-8 вечера нет. Я стараюсь отключить мозги и резко менять род мыслей. Плюс у меня есть огромная мотивация – дочь. И если мне дадут сейчас выбор: либо ты делаешь новую стратегию для компании, за которую та готова хорошо заплатить, либо ты побольше времени проведешь с ребенком, то я выберу второй вариант однозначно. Раньше я бы пять раз подумал.

**- Вы на работе один, а дома другой? Или вы все время сохраняете себя?**

- Я на работе более спокоен и менее эмоционален. Дом дает мне самовыражение. У меня великолепная семья, у меня есть досуг, у меня есть друзья. Я очень счастливый человек. И меняться мне нигде не надо. Я прихожу, работаю, по большому счету, я на работе такой же, как и дома. Уверен, что только в кайфе от дома, от жизни, от работы, от сотрудников и создаются хорошие проекты.

**- Ваша перезагрузка - в чем она?**

- Я тоже в свое время, когда интервьюировал кого-то, любил задавать этот вопрос. И периодически сам иногда задумываюсь над этим. Для меня, наверное, перезагрузка – это тишина, природа. У меня нет стрем-

ления куда-то побежать, что-то сделать. Я люблю сесть и наслаждаться видом леса, реки, моря. Люблю природу, лето. Ловлю постоянный кайф от того, что чувствую себя частицей этого мира, и мне это интересно. Я люблю разные места. Мне нравится Крым, регулярно с 2006 года туда езжу. Получаю удовольствие от того, что сотворила природа. И ничто не сможет с этим сравниться... если только хорошая быстрая езда, но условно безопасная для других участников движения.

«Единственное счастье в жизни — это постоянное стремление вперед» (Эмиль Золя)

**- У вас есть философия жизни? Какой ваш главный принцип?**

- Есть такое латинское изречение «Fama pluris quam opes», что в переводе означает «доброе имя дороже богатства». Так вот самое важное для меня - это слово. Мне странно и непонятно, когда человек, особенно взрослый солидный мужчина, что-то пообещав, может потом не выполнить. С течением лет я старался избрать для себя тот круг знакомых, который соответствует моей парадигме. Сначала было слово. Если ты говоришь, то ты должен следовать своим словам, иначе не говори. Второй момент — это преданность делу, друзьям, семье. Предательство - это антипреданность. Преданность - это не значит быть собачкой, преданность - это значит разделять интересы, отстаивать их. И я стараюсь иметь дела и взаимодействовать с теми людьми, которые

мне близки и понятны и приятны, даже нередко вопреки экономической логике.

**- Какой вы видите модель жизненного успеха?**

- У меня есть своя парадигма, я придумал тот мир, в котором живу. Я его создал для себя и своего окружения. Я никого в него не зову насильно. Если кто-то хочет - я с удовольствием пускаю, но он должен жить по моим правилам: у тебя должна быть совесть, должна быть ответственность в широком плане и стремление к саморазвитию. Если эти вещи гармонируют и присутствуют, то я бы назвал это моделью успешного развития, потому что это ни что иное, как поиск смысла жизни. Некоторые скажут, что смысл жизни — это стать человеком или достичь чего-то. Я тоже об этом думал. Но зачем делать что-то в течение жизни, ты это должен делать каждый день и каждую минуту. А смысл в том, чтобы пытаться думать об этом и воплощать в жизнь. А если три фактора, такие как совесть, ответственность и стремление к саморазвитию у тебя присутствуют, то, безусловно, ты чего-то в этой жизни и достигнешь. Или бог пошлет тебе тех людей, с которыми тебе будет комфортно, и ты будешь с ними счастлив.

**- Чего вы ждете от жизни?**

- Я жду новых людей, которые придут в мою жизнь и принесут что-то новое, хорошее в неё. У которых можно будет чему-то научиться, и которых можно будет научить чему-то.

**Опыт – он любой опыт. Не бывает одной белой полосы.**

**Не бывает негативного опыта, бывают выводы, которые потом направляешь на победу.**

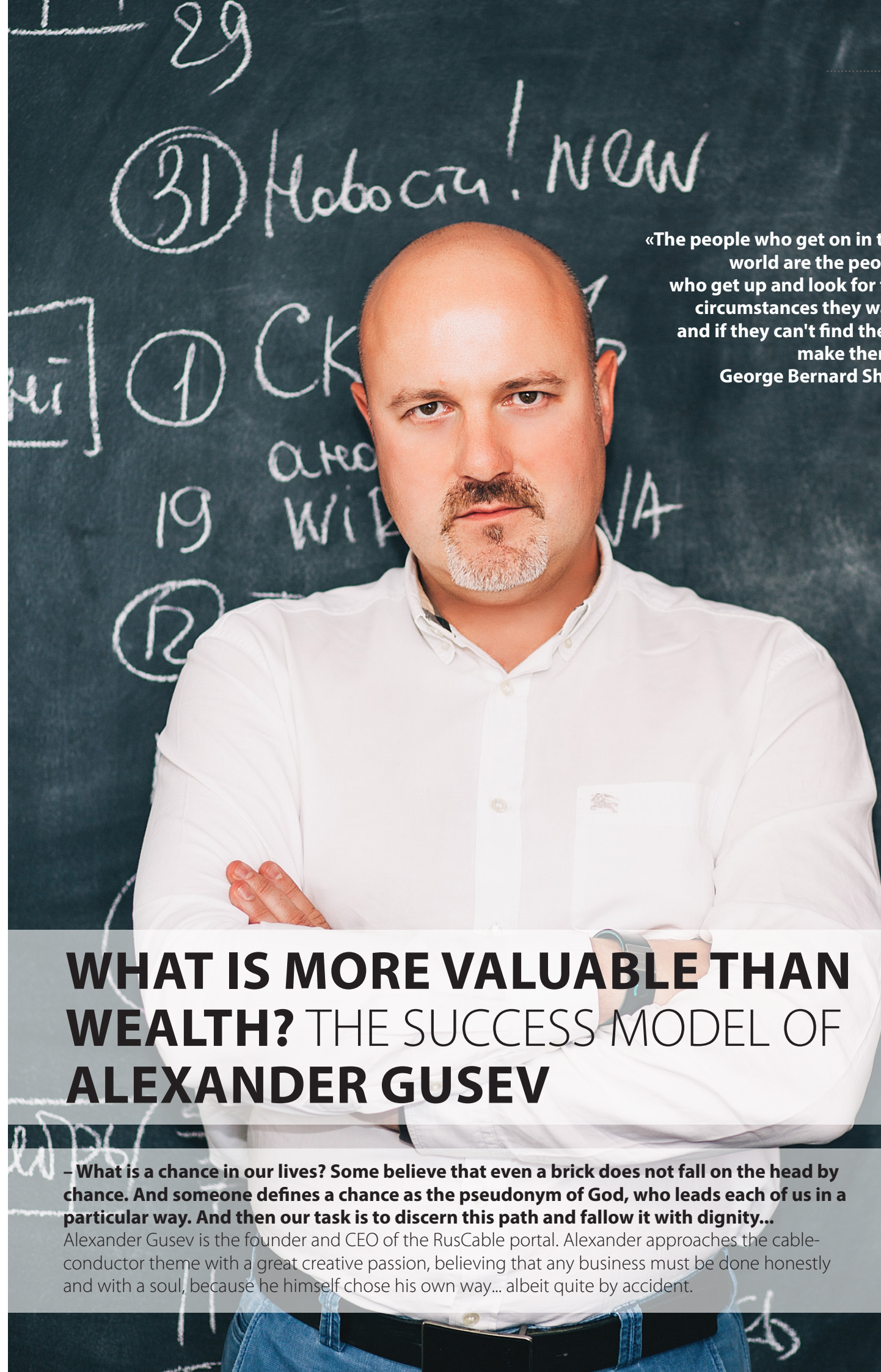


**«The people who get on in this world are the people who get up and look for the circumstances they want and if they can't find them, make them».**  
**George Bernard Shaw**

## WHAT IS MORE VALUABLE THAN WEALTH? THE SUCCESS MODEL OF ALEXANDER GUSEV

**— What is a chance in our lives? Some believe that even a brick does not fall on the head by chance. And someone defines a chance as the pseudonym of God, who leads each of us in a particular way. And then our task is to discern this path and follow it with dignity...**

Alexander Gusev is the founder and CEO of the RusCable portal. Alexander approaches the cable-conductor theme with a great creative passion, believing that any business must be done honestly and with a soul, because he himself chose his own way... albeit quite by accident.





«Everything that suddenly changes our life is not an accident. It is in ourselves and is only waiting for an external reason for the expression in action» (Alexander Green, The Road to Nowhere)

– **Alexander, probably, not many people find themselves in the profession immediately and irrevocably. You are so lucky. How did you come to your profession?**

– Like many serious and important moments in life occur by chance, so I chose my profession accidentally. It was the beginning of the 90s, I planned to enter the Moscow Aviation Institute (MAI), because I really like aviation. But quite by chance I was on the preparatory courses at the Moscow Power Engineering Institute (MPEI). After studying for about two months, I was embarrassed that everyone around called the Institute MPEI. It turned out that this is not aviation, but an energy institute! But I was already involved in studies and decided to stay at the MPEI (and not at the MAI) at the department of electrical insulation, cable and capacitor technologies. That's how I turned out to be a cable guy. And I do not regret it at all.

– **And how did you understand that the virtual space is the future? You and your thesis became a pioneer in the 90s at the academic department... How did this become your business?**

– In those days, the boom of personal computers began. I have always been very interested in how programs are written, shells... I attacked my teachers with questions, I began to deal with all this. I tried to make a web page, and so I moved step by step. And then I just put the cable on my ability to make websites. Thus, a few years later the portal RusCable appeared.

«The greatest task of any creativity is to find the unusual in the ordinary and the usual in the fantastic» (Denis Diderot)

– **Creativity probably sounds dissonant in cable products. How do you manage to introduce a fresh, modern «flow» into the sphere of the cable and wire industry?**

– The question is very interesting, because cable products and creative, really, somehow do not fit. It would be possible to ask a counter question: in which industries and with what is the creative not dissonant? Banking sector, IT sphere?... In your understanding of an ordinary person cable products are just an insulated copper conductor. In some ways this is true. Therefore, to single out a particular brand, distinguishing one cable manufacturer from another requires much more effort than in any other field. So, you have to be creative. And our job is to tell people, potential consumers, about how this particular manufacturer can be better, why it is better. Sometimes it happens that at first glance it is not clear what to talk about, then you have to include creativity in order to make, invent stories, legends, which are then realized.

– **Can you share the TOP-5 of the most effective tactics («tricks», techniques, secrets) in the news content for the promotion of cable products...?**

– The first and most basic «trick» is to contact RusCable, this is not a joke. When we develop advertising, information products, then, above all, we study the topic. Even as a student after the institute, I worked as a technologist at one of the cable plants, so I know the technology of cable production. My second education is management, I worked in commercial structures, and I'm familiar with the market from the point of view of commercial sales. We can certainly give our potential consumers what they are waiting for and what will be really effective for him. But this is the global idea. And if we talk about any advice on the promotion of cable products, then you should not be afraid of experiments. Ideally, of course, if such a competent experimenter is in your team. You should not be afraid to let him go in terms of control. He should come up and offer even the most insane ideas – you will not lose anything. The third point is that when you do something, advertise, write articles, always focus on the reader and not on the reader of the average level, but a person who deeply understands this topic. Here even the simple news about the manufacture of the product line can be presented in different ways. You can simply state the fact that they began to produce, or you can make a light presentation about the history, you can describe the equipment on which they were made, you can take a small comment from the person who has launched this production. That is, it should be interesting. If you do not create interest for costumers, do not hook them, then it will be forgotten in 20-25 minutes. Well, the last «trick» is to constantly learn. You cannot rest on your laurels, on what you know. I'm totally against business trainings, I think it is a brainwash. You just need to learn to read the right books and communicate with smart, helpful people.

«Life is like riding a bicycle. To keep your balance, you must keep moving» (Albert Einstein)

– **Describe your greatest achievement and the most impressive failure... And what did they teach you?**

– When I thought of making my first portal back in 1999, the first thing I did was to lay out a concept, an idea to my teacher A.I. Tikhonov. He listened to me carefully and said: «Alex, this is unreal». It made me to start my project even with more effort. And... I did it! The first lesson I learned was: listen to the professionals, but if you don't try it yourself, you'll probably regret it all your life. This is the first, and, in my opinion, the greatest success – I succeeded, and I went further. The second success – I met my best half in my company. In fact, it can be said that my wife, Evgenia, and our daughter are the greatest success in my career.

If we speak about my failures, the word «failure» is not very good and true, because any deviations from the planned are an unconditional experience that cannot be bad or good. Experience is any experience. There cannot be only white stripes. Therefore, I cannot name my specific failure. There is no negative experience, there are conclusions that you then use to win.

– **There are turning points in every life. Can you remember your own?**

– Yes, I had specific stages in the development of my life. If we are talking about the life of business, a well-known expert in the field of improving the efficiency of doing business, Ichak Adizes, wrote a rather interesting book called Corporate Life Cycles, in which he drew an analogy of an enterprise with a person. That is, an enterprise like a person has a birth, infancy, childhood, maturity... Naturally, there are the same cycles in my life, in my enterprise, in my brand, too. That is, the first stage of my project – when it was born, I threw all my efforts on it. I was a fan, I just lived by it. I slept a little, constantly accumulated information from print editions and translated it into an electronic form, I installed everything myself... I myself made the first version of the site. It was, of course, a super stage of maximum involvement. Then the second stage – when I worked in a team. I hired a first person, then the second... The next stages that occur in the life of each organization were not so significant, but the turning points were, of course, during times of crisis. When you suddenly begin to understand that what you need to urgently change your activity. Because, unfortunately, you see that during a crisis, people are starting to save money – on marketing, on advertising... Moreover, this paradox is inherent only in Russia – in the West this is the greatest reason to occupy new niches or to strengthen oneself in them. I'm convinced that in no case you can reduce advertising and investment in yourself. You just need to reorient them a little and emphasize what is most relevant to you at the moment. Therefore, exactly when the crisis began, I developed new models of information products, offering them, first of all, to my most loyal consumers. All those who took advantage of these services came out of the crisis with a plus. I don't want to say that this is exclusively my merit, but I'm sure that I also contributed to it. So, when you work in such an infinite tempo, then personal life and work are mixed so much that you stop seeing boundaries. And at some point I realized that this is wrong. Today I clearly understand that now the work is over. Yes, I'll be in touch, but I have no paranoid sitting in a smartphone or laptop after 7-8 in the evening. I try to turn off the brain and change the mind drastically. Plus, I have a huge motivation – a daughter. And if they give me a choice now: either you make a new strategy for a company for

which it is willing to pay well, or you spend more time with the child, then I will definitely choose the second option. I used to think five times.

– **Are you the one person at work and another at home? Or do you stay yourself all the time?**

– I'm calmer and less emotional at work. The house gives me self-expression. I have a great family, I have leisure, I have friends. I'm a very happy person. And I do not need to change anywhere. I come, I work, by and large, at work I'm the same as at home. I'm sure that good projects are created only in pleasure from home, life, work, employees.

– **What is your reboot?**

– When I interviewed someone, I also liked to ask this question. And sometimes I myself think about it from time to time. For me, probably, the reboot is silence, nature. I have no desire to run somewhere, do something. I love to sit down and enjoy the view of the forest, the river, the sea. I love nature, summer. I have fun when I feel like a part of this world, and I find it interesting. I love different places. I like Crimea, I travel there regularly since 2006. I get pleasure from what nature has created. And nothing can compare with this...

if only a good fast ride, but certainly safe for other road users.

«The only happiness in life is a constant striving forward» (Emile Zola)

– **Do you have a philosophy of life? What is your main principle?**

– There is a Latin saying «Fama pluris quam opes», which in translation means «a good name is more precious than wealth». So the most important thing for me is the word. It is strange and incomprehensible to me when a person, especially an adult solid man, having promised something, may not fulfill it later. Over the years, I tried to choose for myself the circle of people that corresponds to my paradigm. First there was the word. If you say, then you must follow your words, otherwise do not say. The second point is dedication to work, friends, family. Betrayal is the other side of dedication. Devotion doesn't mean being a doggie; devotion means sharing interests, defending them. And I try to have business and interact with people who are close, comprehensible and pleasant to me, even if it is quite often contrary to economic logic.

– **How do you see the model of success in life?**

– I have my own paradigm, I came up with

the world in which I live. I created it for myself and my environment. I do not force anyone to join it. If someone wants to – I'm happy to let them in, but they must live by my rules: you must have a conscience, you must have responsibility in a broad sense and a desire for self-development. If these things are in harmony and are present, then I would call it a model of successful development, because it is nothing but the search for the meaning of life. Some will say that the meaning of life is to become a person or to achieve something. I also thought about it. But why do something during life, you have to do it every day and every minute. And the point is to try to think about it and implement it. And if these three factors, such as conscience, responsibility, and the desire for self-development, are present, then surely you will achieve something in this life. Or God will send you those people with whom you will be comfortable, and you will be happy with them.

– **What do you expect from life?**

– I am waiting for new people who will come into my life and bring something new, good into it. From whom it will be possible to learn something, and who can be taught something.

**I have my own paradigm, I came up with the world in which I live. I created it for myself and my environment. I do not force anyone to join it. If someone wants to – I'm happy to let them in, but they must live by my rules: you must have a conscience, you must have responsibility in a broad sense and a desire for self-development.**

