

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ
«ОЧЕВИДНЫЙ
АДАМС. ИСТОРИЯ
УСПЕШНОГО
БИЗНЕСМЕНА»**

КнигиКратко

Библиотека КнигиКратко

**Краткое содержание
«Очевидный Адамс. История
успешного бизнесмена»**

«Актюн управление и финансы»

КнигиКратко Б.

Краткое содержание «Очевидный Адамс. История успешного бизнесмена» / Б. КнигиКратко — «Аktion управление и финансы», — (КнигиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «Очевидный Адамс. История успешного бизнесмена». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Книга «Очевидный Адамс» была впервые опубликована в апреле 1916 года. Она о том, как молодой человек, используя очевидные идеи, о которых пока не побеспокоился никто другой, стал выдающимся маркетологом. Со временем персонаж книги - Очевидный Адамс - стал легендарным. Его высказывания цитировали на бизнес-конференциях и заседаниях советов директоров. Руководители компаний писали автору книги, спрашивая, был ли герой новеллы реальным человеком, и если да, то нельзя ли воспользоваться его услугами. Его «очевидность» оказала влияние на мышление некоторых выдающихся лидеров промышленности того времени — людей уровня Элберта Х. Гэри (Elbert H. Gary), главы компании U.S. Steel, который написал благодарственное письмо автору после прочтения этой книги. Книга прочно заняла свое место среди классики и вошла в антологии бизнес-литературы. Исходя из собственного большого опыта, автор добавил к оригиналу рассказа пять способов тестирования очевидности и ясности идей и планов и пять креативных предложений о том, как увидеть и как делать «очевидное». Добавим, что это любимая книга Джека Траута, президента Trout & Partners, автора всемирно известной концепции позиционирования. Траута часто спрашивают: «Какая ваша самая любимая книга?». Он неизменно отвечает: «Очевидный Адамс». По мнению Траута, это лучшая книга по маркетингу, которую он прочел в своей жизни. Именно благодаря этой книге Траут состоялся как выдающийся бизнес-гуру современности. На ее идеях основана его знаменитая теория позиционирования. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги «Очевидный Адамс. История успешного бизнесмена»

© КнигиКратко Б.
© Акцион управление и финансы

ГЛАВНАЯ МЫСЛЬ:

Книги о бизнесе и власти в кратком изложении

Дорогой читатель, информируем Вас, что использование и распространение результата интеллектуальной деятельности без согласия правообладателя является незаконным и влечет ответственность, установленную ст. 1301 ГК РФ, ст. 7.12 Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, ст. 146 Уголовного кодекса Российской Федерации.

Данное нарушение влечет за собой выплату штрафа в размере до 5млн рублей, либо исправительные работы на срок до двух лет, либо принудительные работы на срок до двух лет, либо лишение свободы на тот же срок.

Каждый экземпляр скачанной Вами книги имеет уникальный идентификационный код, закрепленный именно за Вами.

Роберт Р. Андеграф. «ОЧЕВИДНЫЙ АДАМС

»

История успешного бизнесмена, рассказанная Робертом Р. Андеграфом.

С комментариями о том, как делать очевидные вещи, написанными автором много лет спустя после выпуска самой книги

ИСТОРИЯ «ОЧЕВИДНОГО АДАМСА»

Книга «Очевидный Адамс» была впервые опубликована как рассказ в Saturday Evening Post в апреле 1916 года. Хотя это была история человека, занимавшегося рекламой, ее быстро признали началом общей идеи, ставшей залогом необычайного успеха в профессиональном и бизнес-мире в целом.

В сентябре того же года, когда вышла публикация в Saturday Evening Post, издательство Harper & Brothers выпустило этот рассказ уже в виде книги.

Тираж был раскуплен сразу после выхода книги. New York Times писала в своей рецензии: «Молодому человеку, который собирается попытаться счастья в рекламном бизнесе, следовало бы иметь “Очевидного Адамса” в качестве настольной книги. Более того, любой молодой человек, пытающийся добиться успеха в чем бы то ни было, может поучиться здравому смыслу и деловой хватке, о которых идет речь в этой небольшой по объему книге».

«Очевидный Адамс» вскоре стал легендарным персонажем. Его высказывания цитировали на бизнес-конференциях и заседаниях советов директоров. Руководители компаний писали автору, спрашивая, был ли герой новеллы реальным человеком, и если да, то нельзя ли воспользоваться его услугами. Его «очевидность» оказала влияние на мышление некоторых выдающихся лидеров промышленности того времени – людей уровня Элберта Х. Гэри (Elbert H. Gary), главы компании U.S. Steel, который написал благодарственное письмо автору после прочтения этой книги.

За прошедшие десятилетия два других издателя выпускали «Очевидного Адамса». Книга прочно заняла свое место среди классики и вошла в антологии бизнес-литературы.

В течение нескольких лет все переиздания книги расходились без остатка. Спрос на нее, в особенности со стороны руководителей компаний, желавших посеять ростки идеи этой истории в умах своих молодых директоров и креативного менеджмента, был настолько стабилен, что было подготовлено популярное издание.

Рассказ может показаться современному читателю слегка старомодным, и поначалу читатель может воспринять его просто как историю о рекламном агенте. Но в этой простой истории есть основная идея, одновременно универсальная и вневременная.

Исходя из собственного большого опыта, автор добавил к оригиналу рассказа пять способов тестирования очевидности и ясности идей и планов и пять креативных предложений о том, как увидеть и как делать «очевидное».

ОЧЕВИДНЫЙ АДАМС

Одинокий человек сидел за столиком у окна в Комнате Диккенса отеля «Тип Топ Инн» в Чикаго. Он только что закончил обед и теперь ждал, пока принесут заказанный им черный кофе.

В комнату вошли два мужчины и заняли соседний с ним столик. Немного погодя один из них взглянул на человека у окна.

– Видишь того мужчину? – прошептал он своему спутнику.

– Да, – ответил тот, равнодушно глядя в указанном направлении.

– Так вот, это Очевидный Адамс.

– Да что ты? – На этот раз он резко развернулся в своем кресле, чтобы как следует рассмотреть наиболее часто упоминаемого человека во всем рекламном бизнесе. – С виду обычный человек, правда?

– Да, если судить по внешнему виду, я бы никогда не подумал, что это знаменитый Очевидный Адамс из крупнейшего рекламного агентства в Нью-Йорке. И, по правде говоря, я не вижу причин, почему из него делают этакое божка мира бизнеса.

– Я слышал пару-тройку раз, как он выступал на собраниях Лиги Рекламы (AdLeague), но он ни разу не сказал ничего такого, чего бы мы не знали и без него. Хотя, похоже, он запугал немало людей. Признаюсь, что он меня разочаровал.

Забавно, но именно так большинство непрофессионалов и говорят об Адамсе. И тем не менее этот самый Адамс продолжает оставаться важным фактором успеха большего числа хорошо известных бизнесов, чем какой-либо другой профессионал-одиночка.

Даже в тот момент, когда двое мужчин обсуждали его, он творил историю бизнеса. Перевернув меню лицевой стороной вниз, он рисовал линии и делал пометки на обратной стороне. Если бы кто-то заглянул ему через плечо, результат этой работы показался бы ему бессмысленным, но Адамс, по-видимому, был доволен: он решительно кивнул головой, как бы соглашаясь с самим собой, и спрятал меню в карман, когда подобострастный официант подбежал к нему, чтобы помочь надеть пальто.

Полчаса спустя в библиотеке великолепного дома в Айове раздался телефонный звонок. Мужчина, сидевший перед камином в большом кресле красного дерева, поднялся и снял трубку только после второго звонка.

– Алло? – раздраженно бросил он, недовольный этим вторжением в свои мысли. – Алло! Алло! О, это вы, мистер Адамс. Я не ожидал услышать вас так скоро. Вы сейчас где? В Чикаго? Вы придумали план? Да что вы? Да, я только что сидел здесь и обдумывал его сам, изжевал три сигары в труху, пока пытался придумать, что нам делать с этим.

Затем в роскошной библиотеке воцарилась тишина, которую вскоре нарушили звуки, похожие на одобрительное ворчание.

– Я понял вашу идею. Да, я думаю, они с этим справятся! Я уверен, что справятся – у них нет выбора. Это превосходная идея, и я думаю, что это поможет добиться цели! Замечательно, приезжайте ночным поездом, я пошлю машину на станцию, чтобы вас встретили утром. Спокойной ночи.

Долгую минуту человек в библиотеке стоял и задумчиво смотрел в камин. «Почему, черт побери, никто из нас не мог додуматься до этого? Это ведь самое естественное решение в мире, но нам нужно было пригласить человека из Нью-Йорка, чтобы ткнуть нас в него носом. В любом случае этот Адамс – просто чудо!» И, адресовав эти слова железной подставке в камине, он вытащил четвертую сигару, которую наконец выкурил с удовольствием.

Теперь вы послушали и другую сторону. Так говорят об Адамсе профессионалы.

Но мы начали рассказывать историю с конца. Для того, чтобы познакомить вас с Очевидным Адамсом, и для понимания секрета его успеха мы должны начать с начала его жизни.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.