

《大师亚当斯》

图书基本信息

《大师亚当斯》

内容概要

究竟我们之中有多少人具备足够的洞察力，能一针见血地判断出什么是最显而易见、最应该去做的事？

又有多少人能锲尔不舒服地去执行我们认这所谓最应当去做的事？

大师亚当斯的成功秘诀：

- 凡事不要拖泥带水，固步自封，就以最新，最简单的办法来解决！
- 学会把事情倒转过来看，用新的立场看事物！
- 构思意念，惟有以大众口味为依托！
- 看准市场空隙，发掘别人忽略的生意或市场机会！
- 物竞天择，适者生存！

这些都是商业的至理名言，只要我们仍保持目光锐利，懂得从“理所当然”的生活中洞悉事实的本质，真真正正能适应环境，就能在商场永远生存。

《大师亚当斯》

作者简介

罗伯特·奥普迪葛瑞夫RobertR.Updegraff（1889～1977），美国企业咨询顾问、商业作家，在其长达40年的工作中，服务过的公司有：美国铝业公司、美国刹车片制造公司、通用食品公司、葛兰特零售连锁店公司、约翰汉卡克人寿保险公司、哈特许厄福讷暨马克期服饰公司、珠宝公司、家乐氏食品公司、联合利华股份有限公司、萧尔渥克公司、西屋电子公司等等。

作为作家，他为《读者文摘》做过几次特别企划，也在杂志上以不同的得得笔名发表过许多篇文章。其主要著作有：《大师亚当斯》、《冲突中的领导者》、《订做属于自己的冒险旅程》、《你一辈子的需求》、《放开胸怀、不再坚持》等。1977年，罗伯特·奥普迪葛瑞夫以88岁的高龄在肯塔基州路易维尔市过世，他的儿子诺曼·奥普迪葛瑞夫继承他的遗产，包括其所有的著作权。本书为罗伯特·奥普迪葛瑞夫第一部著作，也是其影响最大、最为重要的一部著作。

《大师亚当斯》

书籍目录

《大师亚当斯》

精彩短评

1、大道至简，简单的力量，纯粹的力量。思路清晰，坚韧不拔，从日常来洞察基本的商业原则。“摒弃以往的经验 and 习惯，基于最基本的要素之上洞察问题的根本，从而用最简单最直接的方式解决问题。

2、用最简单的方法解决最复杂的问题

3、无敌好书！每个人都要看！商业，赚钱，工作，任何人

4、基本原理可以，但操作性还是弱了点

5、在我看来这是个至烂至俗的故事，断断续续的意淫叙述也没表露出大师的丝毫风范，整个故事都在为最后一段话做着牵强的敷衍润饰，这段话是这样的：“这个社会充满了许多不为人所意识到，也不曾被人提到过的市场需求，正等着某个洞察力大师能替现有情况带来解决方案，而这将会带来极其优厚的报酬。”

其实，你并不需要什么所谓的洞察力，什么所谓的影响力，什么所谓的执行力，什么所谓的成功学，这些都是被放大的常识，反而，不去在乎这此所谓的定论怪学，仅凭着天性使然，这些所谓的东东自会水到渠成。

大师，只不过是一种自欺欺人的心态作祟，我知道大师的存在与泛滥，我相信大师的人格与魅力。

6、亚当斯靠着洞察力，往往能找出显而易见，大家却没有发现的事，因此总是能帮客户解决根本问题。本书简单易懂，推荐！

7、非常有思考价值的一本好书。摒弃以往的经验、习惯，基于最基本的要素之上洞察问题的根本，从而用最简单、直接的方式解决问题。

8、简单才是王道~最简单的往往都是最美的~

9、故事不咋地，阐述的道理却是极易被人们所忽略的，“大道至简”，这句话说了多少年，可是我们的大脑天生就是如此贪婪。简单化，简单化，切记，切记。

10、简单就是力量

11、我觉得其实所有的所谓管理学，个人成长，职场发展的书，都有一个很核心的概念，就是你的目的到底是什么或者你的目标是什么。

总是在混沌中就迷茫的略过这个问题，但是你能不能够写下来，能不能够表达出来是个关键。所以所谓的“洞察力大师”就是去发现目的和本质。

虽然在做市场，但是对于产品并不了解，反而天天在办公室里做这个项目，那个项目，感觉在空中楼阁一样的不切实际。总是在想我们产品的slogan, 宣传卖点，但是是不是真正消费者想要的，我们却没有考虑过。美国的同事Jack做的presentation有句话说的对，我们不能总是有OEM的思维去做事情，要做自己的品牌，就要把自己放在面对消费者的角度，去想消费者到底想要什么。

1、在我看来这是个至烂至俗的故事，断断续续的意淫叙述也没表露出大师的丝毫风范，整个故事都在为最后一段话做着牵强的敷衍润饰，这段话是这样的：“这个社会充满了许多不为人所意识到，也不曾被人提到过的市场需求，正等着某个洞察力大师能替现有情况带来解决方案，而这将会带来极其优厚的报酬。”其实，你并不需要什么所谓的洞察力，什么所谓的影响力，什么所谓的执行力，什么所谓的成功学，这些都是被放大的常识，反而，不去在乎这此所谓的定论怪学，仅凭着天性使然，这些所谓的东东自会水到渠成。大师，只不过是一种自欺欺人的心态作祟，我知道大师的存在与泛滥，我相信大师的人格与魅力。

2、这本书阐述的理念和《定位》作者阐述的理念完全一致——大道至简。究竟什么是“大道至简”大道至简的本质是能一针见血的看出问题的本质，从而用最本质的方法解决问题，而最本质的也就是最简单的。一切的复杂，只是因为没看清楚本质，复杂只是无能的掩饰。万事万物都是表象，都是概念，概念的背后才是本质。媒体的本质是收视率，而不是事情的真相，所以媒体的首要任务是报道能吸引人类注意力的事件，柴米油盐是无聊的，暴力色情更能吸引人的注意力。怎样才能培养看到事物本质的能力呢？作者给出了如下方法：1、逆向思维：假如完全相反，会出现什么？2、思考：究竟什么才是最简单的方法3、特殊情况下，会出现什么情况？4、近距离，看怎样改进；远距离从整体上看，有没有完全不一样的方法能达到同样的目的总之，不管是解决问题还是生活，我们都应该保持简单，简单才是最有力的。尤其是在这信息爆炸的年代，微信朋友圈、公众号、微博等等各种各样的信息都在分散我们的注意力，这个时候我们是不是应该好好反省自己，问问自己哪些才是最重要的呢？

3、我觉得其实所有的所谓管理学，个人成长，职场发展的书，都有一个很核心的概念，就是你的目的到底是什么或者你的目标是什么。总是在混沌中就迷茫的略过这个问题，但是你能不能够写下来，能不能够表达出来是个关键。所以所谓的“洞察力大师”就是去发现目的和本质。虽然在做市场，但是对于产品并不了解，反而天天在办公室里做这个项目，那个项目，感觉在空中楼阁一样的不切实际。总是在想我们产品的slogan, 宣传卖点，但是是不是真正消费者想要的，我们却没有考虑过。美国的同事Jack做的presentation有句话说的对，我们不能总是有OEM的思维去做事情，要做自己的品牌，就要把自己放在面对消费者的角度，去想消费者到底想要什么。

章节试读

1、《大师亚当斯》的笔记-整本书

1. Get the facts. Find out what people want. Give it to them. Often the simplest solution is the best.

Seems obvious, doesn't it.

2. “我已经决定进入广告业了，而且我也决定替你工作，所以我认为第一步该做的就是来告诉你我的决定。”

“这段话占据了我所有的思绪，究竟我们之中有多少人具备足够的洞察力，能一针见血的判断出什么是最显而易见、应该去做的事？又有多少人能锲而不舍的去之星我们认定的所谓最应当去做的事？”

3. “我所看重亚当斯的，就是他那种一针见血的洞察力。他并没有被表面呈现的事情所影响，反而能正面看清事实，加以分析，而这就已经是踏出成功的第一步了。”

4. “广告并不代表什么魔力，而是跟所有其他的事情一样，就只是将常识深植人心罢了。”

5. P 50. 要洞察到最关键之处的先决条件，是要分析情势；而想分析情势，当然就是要先学会思考。

一般人总是想用小聪明和花招来找到最短的快捷方式，他们以为这就叫一针见血的洞察力，但事实上并不是如此简单。在他们找出最显见的关键点之前，连收集资料和分析形势都不去做，因此他们常常会略最基本的商场原则。

6. P59. 5个检视洞察力的测验。

- “难题总是以简单的方法解决。”

- “这方法是否符合人性。”

不管这方法是用来推荐产品给大众、争取大家的同意、引导遵循一种特殊的行为、或是规劝他们改变多年的习惯，如果你的方法并不是遵照人性所设计的话，你只是在浪费时间、金钱和精力罢了，你不可能达到最终目的。

- “将它记在纸上。”

- “是否能造成人们的冲击和震惊。”

- “时机是否适宜。”

7. P75. 5个创造性的方法

-你唯一要考虑的是，究竟什么才是最简单、最可行的方法。

-假设这个件事情是完全相反的情况会怎样？

-是否能让大众投票表决，或是征求他们的主动协助？

-有什么机会是其他人不想费心去做而被忽略掉的？

-什么是特殊情况的需求？

这个社会充满了许多不为人所一时到、也不曾被人提及过的市场需求，正等待着某个洞察力大事能替现在情况带来解决方案，而这将会带来极其优厚的报酬！

《大师亚当斯》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com