

ROBERT R. UPDEGRAFF

ADAMS

ÓBVIO

**COMO OBTER
SUCESSO INCOMUM NA
VIDA PROFISSIONAL.**



**FARO
EDITORIAL**

Resumo de Adams Obvio

Este pequeno livro foi publicado pela primeira vez, na forma de conto, no Saturday Evening Post , em abril de 1916. Apesar de ser a história de um publicitário, foi logo considerado como ideia embrionária para se obter sucesso incomum no mundo dos negócios e das profissões.

E ele continua atual nos dias de hoje, quando o mercado consumidor passa por uma transformação em produtos e serviços de tal ordem em que a objetividade se tornou palavra-chave para quem busca alçar voos maiores na vida profissional.

Muitas vezes, pessoas e empresas buscam fórmulas de vendas, administração ou publicidade complexas, multifacetadas, sofisticação e multimídias, mas o que elas deveriam mesmo buscar é... O Óbvio Se você conseguir passar uma mensagem que lhe pareça óbvia, o mais provável é que ela também pareça óbvia para as outras pessoas – inclusive os clientes.

E quando a mensagem é óbvia para os clientes, eles a entendem e compram o que você tem para oferecer. Ora, o seu objetivo não era conseguir exatamente isso?

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)