

Роберт Р. Апдеграф

Очигледни Адамс

ПРИЧА О УСПЕШНОМ
ПОСЛОВНОМ ЧОВЕКУ

Превод

МИЛАН МИЛЕТИЋ

Усамљени човек седео је за столом поред прозора у Дикенсовој соби хотела „Тип Топ Ин“ у Чикагу. Завршио је вечеру и, очигледно, чекао да му послуже црну кафу.

Ушла су два човека и сместила се за суседни сто. Убрзо један од њих погледа човека поред прозора.

„Видиш оног човека тамо?“ дошапну он свом пратиоцу.

„Да“, рече овај други, гледајући незаинтересовано у поменутом правцу.

„Е, па то је Очигледни Адамс.“

„Заиста је он?“ Овог пута се готово окренуо у столицу како би добро осмотрио чо-

века о коме се у свету оглашавања највише причало. „Изгледа сасвим обично, зар не?“

„Да, кад га погледаш, никад не би помислио да је он чувени Очигледни Адамс из највеће маркетиншке агенције у Њујорку. И поштено говорећи, не видим због чега га, у пословном свету, толико дижу у небеса.“

„Слушао сам га како говори два-три пута на састанцима Лиге оглашивача, али никад није рекао ништа што већ нисмо знали. Ипак, изгледа да је успео да задиви многе. Признајем, мене је разочарао.“

Чудно је то, али тако већина људи са стране говори о Адамсу. А ипак, тај исти Адамс био је пресудан фактор у успеху више познатих предузећа више него, можда, било која друга особа.

Чак и у том тренутку, док су ова двојица причала о њему, он је исписивао историју

бизниса. Окренуо је јеловник наопачке, исцртавао линије и хватао белешке на полеђини. Свакоме ко би бацио поглед преко његовог рамена резултат његовог рада деловао би бесмислено, али изгледало је да је Адамс задовољан, јер је сам себи озбиљно климнуо главом и ставио јеловник у џеп док му је услужни конобар прилазио да му помогне да обуче капут.

Пола сата касније, зазвонио је телефон у библиотеци раскошне куће у извесном граду у Ајови. Зазвонио је и други пут пре него што је човек, који се, испред камина, излежавао у великој фотељи од махагонија устао и подигао слушалицу.

„Хало!“ рече он одсечно, мрштећи се због узнемиравања. „Хало! Хало! О, то сте ви, господине Адамсе. Нисам очекивао да ћете се јавити тако брзо. Где сте? У Чикагу?

Имате ли план? Стварно? Па, управо сам седео овде размишљајући о томе и сажвакао три набијене цигаре покушавајући да схватим шта треба да предузмемо.“

Затим у раскошној библиотеци завлада тишина. После тога зачу се низ звукова који су подсећали на одобравајуће груктање.

„Схватам вашу идеју. Да, мислим да ће они на то пристати! Сигуран сам да хоће – морају. То је сјајна замисао и верујем да ће упалити! У реду; крените ноћним возом, а ја ћу послати аутомобил на станицу да вас сачека ујутру. Лаку ноћ.“

Читав минут човек у библиотеци стајао је и замишљено гледао у ватру у камину. „Због чега се, дођавола, неко од нас није тога сетио? То је најприроднија ствар на свету, али морали смо да доведемо човека чак из Њујорка да нам је покаже. Тај Адамс

је заиста чудо!“ И пошто се овим речима обратио држачима за дрва у камину, он извади четврту цигару и запали је.

Међутим, то је већ друга прича. Починемо од краја. Да бисмо упознали Очигледног Адамса и разумели тајну његовог успеха, морамо да почнемо од самог почетка његовог живота. То је занимљива прича о сиромашном дечаку који је, као Оливер Б. Адамс, започео живот у малој бакалници у једном градићу у Новој Енглеској, а израстао у човека кога су свуда у пословном свету познавали као „Очигледног Адамса“.

Изгледа да је Адамс потекао од крајње сиромашних, вредних родитеља, да је имао тек некакво скромно образовање у сеоској школи, и да је нашем Оливеру, кад му је било дванаест година, умро отац, па је он тако почео да ради у бакалници. Био је сасвим

обичан дечак. Није имао никакву посебну иницијативу, нити су му се нарочито често јављале некакве нарочито бистре идеје, а ипак је на неки необичан начин посао у тој радњи непрестано цветао, и настављао да из године у годину све више цвета. Свако ко је познавао старог Неда Сноуа, бакалина, рекао би вам да тај процват није његова заслуга, јер он није био тип човека који развија посао. Ствари су текле једнолично све док се стари Сноу није разболео и умро. Тад је радња продата, а Оливер остао без посла.

О следећих шест година Адамсовог живота нико не зна много осим њега самог, а о тим годинама он мало говори. Кад је бакалница продата, узео је оно мало новца што је успео да уштеди и отишао у Њујорк, где је дању радио на пијаци, а увече ишао у вечерњу школу.

Затим се једног дана нешто догодило. Пред крај његове завршне године у вечерњој школи, директор је организовао низ образовних предавања за старије ученике. Прво предавање одржао је Џејмс Б. Освалд, председник познате маркетиншке агенције „Освалд“. У то време Освалд је био у напону снаге; био је изузетно занимљив и поучан говорник, с талентом да своју поруку прилагоди потребама слушаца, што је вероватно и био разлог његовог успеха у свету рекламе. Млади Оливер Адамс седео је као опчињен током целог предавања. То је била његова прва визија великог пословног света и чинило му се да је Освалд најчудеснији човек кога је икад упознао – јер га је заиста упознао и руковао се с њим после предавања.

На путу кући размишљао је о ономе што је господин Освалд испричао о послу огла-

О очигледном

„Предузети очигледну ствар значи предузети оно што предузима професионалац, док предузимати замршену и сложену ствар значи предузимати оно што предузима аматер.“

Роберт Р. Апдеграф (1889–1977) и његова књижица *Очиљедни Адамс* из 1916. године представљају право мало благо пословне литературе. Премда је написана пре више од једног века као фиктивна прича за познате новине „Saturday Evening Post“, њена порука и данас је у извесном смислу жива.

Апдеграф је радио на месту извршног директора, а осим положаја по којем је по-

стао познат био је и пословни консултант и писац. Прославио се тиме што је сложене пословне проблеме умео да сведе на једноставне, практичне кораке. Током своје каријере био је саветник великих предузећа, нарочито у вези с тим како да јасно и ефикасно пренесу своју поруку, сходно томе, временом је *Очићледни Адамс* постао његов препознатљиви заштитни знак.

Премда је књигу написао кад му је било свега 27 година, Апдеграф је касније изградио озбиљну четрдесетогодишњу каријеру врхунског пословног саветника (данас бисмо рекли консултанта) у процесима управљања. Био је лични саветник председника и управних одбора неких од тада највећих америчких предузећа, као што су *General Foods*, *Aluminum Company of America* (ALCOA) и *W. T. Grant Company*. Велике америчке компаније плаћале су га управо

због тога да дође, сагледа њихове сложене проблеме и саопшти оно што је – очигледно.

Његов син касније је причао да његов отац никад није ишао на одмор или проводио слободно време без папира и неколико наоштрених оловака. Писање је за њега било опуштање. Написао је на десетине чланака и неколико књига, међу којима су познате *Каптејнани у сукобу* (*Captains in Conflict*) и *Покушајте да се одвојите од себе* (*Try Giving Yourself Away*).

Колико је држао до практичности и етике показује и чињеница да је, навршивши 70 година, сходно сопственом начелу поднео оставку у управним одборима великих компанија и банака у којима је деценијама имао место. Сматрао је да посао треба препустити млађима, премда треба рећи и то да је као самостални саветник остао активан и после осамдесете.