

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 7

ГЛАВА ПЕРВАЯ

Продуктивность: перспективы и проблемы 11

ГЛАВА ВТОРАЯ

Психология продуктивности 37

ГЛАВА ТРЕТЬЯ

Продуктивные люди — целеустремленные люди 59

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ

Продуктивные люди — организованные люди 91

ГЛАВА ПЯТАЯ

Лучшие приемы повышения продуктивности 123

ГЛАВА ШЕСТАЯ

Как положить конец прокрастинации 163

ГЛАВА СЕДЬМАЯ

Продуктивный профессионал 183

ГЛАВА ВОСЬМАЯ

Продуктивность в отношениях 211

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Значимые изменения 219

УКАЗАТЕЛЬ 221

ВВЕДЕНИЕ

Приведенная далее цитата принадлежит самому известному автору-анониму: «Мори голодом рассеянность, подпитывай концентрацию». Это идеальная вступительная фраза для данной книги.

Мы живем в самый технологически развитый период истории, но при этом проблема сохранения продуктивности никогда в современном мире не стояла столь остро. Как же так получилось?

Как это возможно, что с появлением мобильных телефонов, «убойных» приложений, поражающих воображение скоростей широкополосного интернет-соединения и практически любой информации, продукта или решения на расстоянии всего одного клика мышкой сохранение оптимальной продуктивности представляет такую колоссальную сложность для многих людей? Почему все эти высокотехнологичные изобретения не освободили нас, позволив сосредоточиться на самом важном в нашей личной и профессиональной жизни?

Ответом на данный вопрос послужит всего одно слово: отвлечение. Удивительные технологии поворачиваются к нам темной стороной. Многие из нас тратят драгоценное время совершенно бездарно. Речь идет далеко не только о глупых пустяках, сплетнях, якобы срочных

новостях и прочем. Я говорю о бесконечном потоке электронных писем, текстовых сообщениях, уведомлениях, рекламе и всем остальном, что кажется важным для нашего успеха, но в действительности только усложняет нам жизнь и отдаляет от поставленных целей.

Если вы похожи на большинство современных людей, значит, у вас всегда слишком много дел и слишком мало времени. И вы отчаянно пытаетесь все успеть, а новые дела и обязанности накатываются на вас, словно океанские волны. Из-за этого вы никогда не успеваете сделать все запланированное. Какие-то дела и обязанности, вероятно, даже многие, так и остаются невыполненными. Поэтому, как никогда ранее, умение отбирать наиболее важную задачу в данный конкретный момент и выполнять ее быстро и качественно обеспечит вам успех в большей степени, чем какое-либо иное качество или умение.

В этой книге я затрону разнообразные ментальные подходы, навыки и стратегии, которые помогают выбирать самую важную задачу на текущий момент и управляться с ней точно по графику. Вы познакомитесь с лучшими из существующих на сегодняшний день методами экономии времени, секретами и хитростями организованности. Узнаете, почему каждый день нужно планировать заранее; в чем различие между плохой прокрастинацией, с которой необходимо бороться, и творческой прокрастинацией, которую я категорически одобряю и поддерживаю. А также получите подсказки касательно продуктивности на рабочем месте и дома и еще многое-многое другое.

Из этой книги вы узнаете о существовании науки о продуктивности — науки, которая проверялась и подтверждалась не годами, а десятилетиями в таких знако-

вых работах, как «Эффективный руководитель» Питера Друкера и мои собственные книги «Тайм-менеджмент по Брайану Трейси» и «Съешьте лягушку».

Сегодня мы более, чем когда-либо, располагаем максимально полными и обширными данными касательно тайм-менеджмента и продуктивности, которые детально описывают, чем люди занимаются на рабочем месте в сравнении с их собственными представлениями о своем времяпрепровождении. Далее я изложу некоторые материалы по этому вопросу, и они поразят вас до глубины души.

Цель настоящей книги — ознакомить вас со множеством доказанных фактов, связанных с продуктивностью, развеять многочисленные мифы и не до конца сформировавшиеся теории и вооружить вас бесценными идеями, которые помогут вам стать более влиятельной фигурой не только в собственной жизни, но и в жизни близких вам людей.

ГЛАВА ПЕРВАЯ

ПРОДУКТИВНОСТЬ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ

Продуктивность — это умение добиваться результатов, которые помогают другим людям, меняют их жизнь и способствуют достижению ими своих целей. Печальнее всего то, что люди сегодня стараются как можно меньше учиться: выбирают самые легкие курсы, получают средние оценки (только чтобы не выгнали) и абсолютно не желают совершенствовать умение добиваться результатов, за которые им платят.

Я хочу рассказать читателям о ментальных и физических инструментах, которые можно использовать, чтобы быстрее получать более качественные результаты. Как следствие этого, у вас появится возможность зарабатывать больше денег, быстрее подниматься по карьерной лестнице и — самое лучшее — потрясающе себя чувствовать. Не нужно повышать продуктивность ради денег или чтобы угодить начальнику. Продуктивным стоит быть ради того, чтобы быть счастливым.

Мы хотим добиваться результатов для других. Много лет назад мой старинный приятель, мотивационный учитель Эрл Найтингейл, сказал, что все награды в жизни находятся в прямой зависимости от результатов, которые мы получаем для окружающих. Мы всегда получаем то, что заслуживаем, повторял он, — вы никогда не получите больше или меньше того, что заслуживаете. Многие разрушили свою жизнь, пытаясь урвать больше, чем отдали. Они пытались получить больше того, что заслужили. По словам Эрла, английское слово *deserve* (заслужить) происходит от латинского *deservire*, образованного от глагола *servire* — служить. Вы получаете то, что получаете, в результате служения людям.

Люди спрашивают меня: «Как зарабатывать больше денег? Как быстрее двигаться вперед?»

Я отвечаю на это: «Вы должны целиком и полностью сосредоточиться на том, чтобы каждый день служить людям, обогащать свои знания и совершенствовать умения, чтобы помогать им достигать поставленные цели, выполнять обещания, преодолевать трудности и разрешать проблемы. Постоянно думайте о служении другим людям». Это и есть продуктивность.

Многие из нас полагают, будто работа — это наказание, которое приходится терпеть до конца жизни. Те, кто так думают, обычно находятся на финансовом дне. Они зарабатывают меньше остальных, а то и вовсе сидят без работы, и крайне редко получают повышение. Правда в том, что работа помогает нам реализовать себя как личность. И наша задача — найти работу по душе.

Много лет назад Наполеон Хилл, автор книги «Думай и богатей», писал: тому, кто найдет по-настоящему любимую работу, больше не придется работать ни дня. Одна

из ваших главных обязанностей — мечтать по-крупному и заниматься любимым делом. Выполняйте ее.

В мою бытность руководителем ко мне часто приходили кандидаты со словами: «Мне тридцать пять. Я топчусь на одном месте, никакого движения. Вы можете мне помочь? Можете меня направить? Можете взять меня к себе в компанию, предоставить мне обучение и поддержку, чтобы я мог хорошо работать и получать хорошую зарплату?»

И я обычно объяснял: «Этого никто за вас не сделает». Это все равно как быть хорошим родителем, что невозможно переложить на других людей. Только вы сами — лицом к лицу, голова к голове, плечо к плечу, сердце к сердцу со своими близкими и родными — можете стать хорошим мужем или хорошим родителем. Иного способа нет.

Следовательно, ваша задача — найти любимое дело, занятие по душе. Если бы вы могли заниматься чем угодно на свое усмотрение, что бы вы предпочли и как бы это занятие отличалось от того, чем вы занимаетесь сейчас? Если сегодня вы занимаетесь не тем, что вам нравится, остановитесь и спросите: «Если я не люблю это, то *что* я люблю?»

Многие люди говорят: «Мне не нравится моя работа, поэтому нужно найти что-то другое». Нет, подождите. Любовь к работе и высокая продуктивность возможны лишь тогда, когда вы занимаетесь тем, что у вас хорошо получается. Стало быть, ваша задача — стать настоящим специалистом в своем деле. Никогда не бросайте дело только потому, что считаете себя посредственным работником, ведь порой еще один шаг — и вы совершаете резкий скачок вперед и справляетесь с работой намного

лучше. Внезапно все вокруг озаряется ярким светом, вы счастливы, ликуете и не можете дождаться, чтобы снова отправиться на работу.

Успешные люди всегда отличаются дисциплинированностью. Они приучают себя раньше приступать к работе, усерднее трудиться, уходить позже, выполнять больший объем. Их нужно учить не работать, заниматься тем, что другие люди считают развлечением, поскольку работа является для них способом самореализации. Их труд, умение выдавать результаты — вот что приносит им истинную радость.

Позвольте мне поделиться личным опытом. Когда я только начинал работать в продажах, то вставал в 06:00 или 06:30 и выходил из дома в 07:00 или 07:30. Я ходил и стучался в двери. Машины у меня не было, поэтому приходилось ехать в город на автобусе и обходить пешком дом за домом. По вечерам я бродил по округе, стучась и в квартиры, и в частные дома.

Первую сделку, причем довольно маленькую, мне удалось заключить только через тридцать дней после того, как я начал продавать. В дальнейшем я заключал одну-две сделки в неделю. Зарабатывал немного, поэтому жизнь была не сахар. Я стал замечать, что когда человек не очень хорош в своем деле, то начинает общаться с теми, кто тоже не достиг больших высот. Довольно скоро он смиряется с таким положением вещей и думает, что так и должно быть. Никому не удастся продавать много, продажи — дело очень нелегкое и легким никогда не станет.

И вот однажды я попросил совета у весьма успешного торгового агента. Тот зарабатывал в десять раз больше кого бы то ни было в компании. При этом казалось,

что он вообще не особо утруждается. Его рабочий день начинался в 09:00, а заканчивался в 17:00 или 17:30. Он обедал в дорогих ресторанах, имел полные карманы денег, а я работал на износ, таскался пешком и ездил на автобусе.

— Ты прочел хотя бы одну книгу о продажах? — поинтересовался он.

Ну, я люблю книги, люблю читать.

— А что, есть книги о продажах? — удивился я.

— Да, — ответил мой собеседник, — лучшие торговые агенты написали отличные книги.

Я не мог поверить своим ушам. И тут же отправился в книжный магазин. Там на полках стояли длинные ряды книг на тему продаж, написанные лучшими торговыми агентами, которые прошли путь от лохмотьев до богатства. Там я купил свою первую книгу об искусстве продаж.

Прижимая покупку к себе, я торопился домой. Книга называлась «Как заключать сделки быстрее» или что-то в этом духе. Вернувшись домой, я тут же принялся за чтение. Автором ее был человек с тридцатилетним опытом работы, который собственным трудом проложил себе путь в высшее руководство. Он занимался подбором и обучением персонала и управлением огромным штатом торговых агентов. И в этой книге он рассказывал мне, как это делать.

С чего начинать? С кем налаживать контакты? Как их налаживать? Что говорить при встрече с потенциальными покупателями? Как выстраивать общение после подписания договора? Как вести себя с конкурентами? И так далее.

Я просто не мог в это поверить. Мне казалось, я умер и попал в рай. Я читал и читал, а мои продажи постепен-

но росли. Настроение постоянно улучшалось. Денег становилось все больше, и люди поглядывали на меня так, словно я что-то курил или пил какой-то чудодейственный эликсир.

Тогда я сказал себе: «Из всех навыков, связанных с продажами и необходимых для моего успеха, какой самый важный? Заключение сделки».

Я больше не боялся стучаться в двери и говорить с потенциальными клиентами. Иногда я говорил слишком много и слишком быстро. Позднее я узнал, что при встрече с клиентом не нужно беспрерывно болтать. Нужно задавать вопросы и внимательно слушать ответы. Так вы ищите способы помочь ему улучшить качество жизни.

Вы задаете вопросы, а потом демонстрируете, что ваш товар или услуга идеально подходят этому клиенту. Вы показываете, как можете помочь ему добиваться более качественных результатов, повысить продуктивность, улучшить жизнь или получить большую финансовую отдачу от бизнеса.

Тем не менее я осознавал, что заключение сделки представляет для меня большие сложности. Доходя до финального момента, я будто впадал в ступор. Как олень в свете фар.

Поэтому я сказал себе: «Хорошо. Нужно узнать, как заключать сделки». В магазине я нашел все книги, посвященные заключению сделки. Принеся их домой, я принимался каждый вечер, каждое утро и все выходные напролет постигать искусство заключения сделок.

Через месяц мой доход вырос в четыре или пять раз. Через год он увеличился в десять раз, и все благодаря тому, что я овладел различными приемами подведения к оформлению заказа. Ни один из них не был связан с ма-

нипуляциями, давлением или наседанием на клиента. Все они предлагали интеллигентные способы задавать вопросы, призванные помочь ему решиться на покупку.

Затем я начал учить других сотрудников всему, что узнал сам, и их продажи все росли и росли. Довольно быстро я продвинулся до руководителя отдела продаж и стал набирать новых торговых агентов, обучать их базовым принципам процесса продажи и показывал, как подводить к заключению сделки. За эти годы я помог стать миллионерами большому числу людей, чем кто-либо в истории, и все благодаря тому, что учил их грамотно продавать и просить о заключении сделки. Мои книги опубликованы на тридцати или сорока языках. Ими пользуются миллионы торговых агентов.

Мой приятель Вик Конант рассказал мне, что его аудиокompания Nightingale-Conant провела исследование, в ходе которого было установлено, что мои материалы по продажам сделали миллионерами больше людей, чем любой влиятельный эксперт. Я не удивлен, ведь они сделали миллионером и меня.

Так что и вам они помогут. Еще кое-что: *всеми навыками, связанными с продажами, можно овладеть*. Любой, кто достиг высот в сфере продаж, подтвердит, что в самом начале у него ничего не получалось. Он не умел продавать. Голодал. Жил в машине или спал на полу в квартире приятеля.

А затем освоил тот или иной навык. Освоить можно любой навык, которым кто-то уже овладел до вас. Вот чем хороша продуктивность: вы наделены способностью стать в пять или даже десять раз эффективнее, чем сегодня, а необходимые для этого умения просты и незатейливы. Откуда я это знаю? Все потому, что вас окружают

люди, которые зарабатывают намного больше вас. В начале своей карьеры они зарабатывали куда меньше вашего, но потом овладели навыками, о которых идет речь в этой книге. К тому же они не просто овладели ими в теории, а регулярно применяли их на практике.

Любое умение поначалу кажется сложным, но если приложить усилия и потрудиться над ним, то можно довести его до автоматизма.

Если сегодня вы предложите мне за работу 1000 долларов в час, мне придется отказаться. «Извините, — скажу я, — но мое время стоит намного дороже. Я бы с радостью вам помог, но не работаю по таким ставкам». Когда-то, на первой работе, мне платили 1,12 доллара в час. Если бы мне предложили 5 долларов в час, я бы только спросил: «Кого надо убить за 5 долларов?»

Сегодня я не соглашаюсь на 1000 долларов. И знаю массу людей, для которых 1000 долларов в час не представляет интереса, поскольку они зарабатывают несравненно больше. Но в начале своей карьеры они не имели ровным счетом ничего. И начинали с самого низа.

Важнее всего — принять решение. Определиться, сколько денег вы хотите зарабатывать. Что вам придется делать, чтобы их заработать. Чему научиться, что узнать. Как организовать свое время и свою жизнь, чтобы добиться результатов, за которые люди с радостью заплатят вам столько, сколько вы планируете зарабатывать.

В книге Ангелы Дакворт «Твердость характера» говорится, что самое главное качество успешных людей — целеустремленность. Сколько бы разочарований их ни постигало, они не опускают руки и продолжают упорно работать. Каждый час каждого дня они настойчиво движутся вперед. Неважно, на сколько препятствий они

натыкаются, — все эти препятствия остаются позади. Успешные люди выбирают необходимые для освоения навыки и целенаправленно, методично их отрабатывают. Один из секретов миллионеров и миллиардеров, добившихся успеха своими силами, заключается в том, что они развивают по одному навыку за раз.

Более того, каждый из них рано встает по утрам. Вы будете часто слышать эту фразу: успешные люди просыпаются в 05:00 или 06:00. Среднестатистический миллионер, сделавший себя сам, встает раньше 06:00.

Я принял это решение много лет назад. Я поставил часы так, чтобы хорошо видеть их с кровати. И когда они показывали без пяти шесть, сразу поднимался. А поднявшись, немедленно принимался действовать, словно при пожаре. Каждый мой день начинался с физических упражнений. Поскольку я живу вблизи Сан-Диего, то большую часть года могу спуститься по лестнице, выйти на улицу, нырнуть в бассейн и проплыть туда-обратно раз десять или двадцать.

Когда много лет назад я покупал дом, то выбирал такой, где был бы бассейн на десять взмахов рук. Пришлось посмотреть много домов, пока, наконец, не нашелся тот, где я живу до сих пор. Я измерил бассейн от края до края: десять взмахов.

Итак, я прыгаю в воду и делаю пятьдесят взмахов, пять кругов туда-обратно. Сделав пятьдесят взмахов, вы полностью проснетесь. Меньше чем за двадцать минут вы зарядитесь энергией на целый день.

Состоятельные люди занимаются самообучением от часа до полутора часов в сутки. Они очень ответственно относятся к своему образованию. И все время читают. Кто покупает и читает все эти книги? Отнюдь не бедные люди.

Если вы придете в дом богатого человека, то повсюду увидите книги. Однажды мне довелось пообщаться с преуспевающим агентом по недвижимости, который продавал дорогие дома. По его словам, когда он показывает дома супружеской паре, жена обычно спрашивает, где гостиная и кухня, а мужчина — где кабинет, библиотека или офис. Когда богатые люди покупают дом, подвел итог торговый агент, им всегда нужно место для хранения книг, которых у них очень много. Им нужна библиотека. Поэтому одна из самых заманчивых характеристик для дома — оборудованная библиотека, поскольку богатые люди обязательно оценят ее по достоинству.

Мой покойный друг, предприниматель и оратор Джим Рон, однажды заметил, что в доме богатого человека книги можно увидеть повсюду. А стоит зайти в дом бедного человека, сразу видишь самый огромный телевизор, какой он только может себе позволить, и ни одной книги. Такие люди попросту не читают.

Многие состоятельные люди обустраивают телевизионную комнату. У меня есть хороший друг, писатель Роберт Аллен, владелец чудесного дома. В доме имеется настоящий кинотеатр. Но чтобы попасть туда, нужно подняться наверх, перейти из одного конца дома в другой и спуститься вниз. Все это было задумано для того, чтобы усложнить бездумный просмотр телевизора.

Постарайтесь сделать так, чтобы вам было достаточно сложно щелкнуть пультом, вернувшись вечером домой, или проснувшись утром, или в выходные. Среднестатистический состоятельный человек проводит перед телевизором в лучшем случае час-полтора. Для сравнения: среднестатистический бедный человек смотрит его около пяти-семи часов в день.

Что же эти люди делают, если не смотрят телевизор? Проводят время с семьей. Общаются с супругами. Общаются с детьми. Формирование детской личности, самоуважения и уверенности в себе происходит в зависимости от количества времени, когда родители разговаривают с ребенком, задают вопросы и выслушивают его. Это обязательное условие.

Если у вас крепкий брак, вы приходите вечером домой и общаетесь с супругой. Не спрашиваете «Где пульт?» и не заваливаетесь на диван до самой ночи.

Это лишь некоторые привычки состоятельных людей: они постоянно работают над отношениями с близкими и постоянно учатся. Они беспрерывно читают.

У нас с женой четверо детей. У каждого ребенка огромное количество книг, книжных шкафов и библиотека. Они постоянно читают. Иногда кажется, что они прочли куда больше меня, а я заядлый читатель. В день на чтение у меня уходит не меньше трех часов, а то и больше.

Это некоторые привычки успешных людей. Если хотите добиться успеха, если хотите разбогатеть, делайте то же, что делают богатые люди. Если хотите быть бедным, делайте то, что делают бедные.

Наполеон Хилл написал самую успешную и знаменитую книгу в истории на тему богатства — «Думай и богатей». Он создал больше миллионеров, чем, вероятно, любой другой автор в истории. Его называют «создателем миллионеров», и — кстати сказать — именно такой целью он и руководствовался. Он стремился к тому, чтобы стать создателем миллионеров. Наполеон Хилл двадцать два года проводил исследования, опрашивая мультимиллионеров, добившихся успеха собственными силами, как те смогли разбогатеть. Затем свел всю полу-

ченную информацию в систему. Люди просто следовали этой системе, как следуют рецепту при готовке, до тех пор, пока на выходе не получалось готовое блюдо. Повар из меня не ахти какой, но по рецепту кое-что могу приготовить вполне прилично.

Недавно кто-то спросил меня, как мне удаются эти блюда. Все дело в практике. В первый раз вкус оказался не очень, но через несколько недель или месяцев я достиг того уровня, когда и на вкус блюда были хороши, и приготовить их мне удавалось, даже не задумываясь. Я могу готовить их автоматически, и благодаря долгой практике поесть их можно с наслаждением.

Когда-то я совершенно не умел готовить, а теперь умею. Когда-то я совершенно не умел продавать, а теперь умею. И научил продавать больше двух миллионов человек в восьмидесяти трех странах.

Многие признаются мне: «Вы изменили мою жизнь. Помогли разбогатеть. Я и не подозревал, что умением продавать можно овладеть. Мне казалось, ты просто выходишь на улицу, стучишься в двери и надеешься, что удастся поговорить с тем, кому нужен твой продукт. Даже не думал, что это наука, искусство и практика».

Наполеон Хилл продолжил свои исследования и написал следующую книгу под названием «Ключи к богатству». Он автор многих книг, но упомянутые мною — две величайшие его работы. «Ключи к богатству» состоят из 250 страниц, и последняя фраза последнего абзаца последней главы звучит следующим образом: «Именно самодисциплина — тот самый универсальный ключ к достижению жизненных сокровищ».

Люди добиваются успеха благодаря жесткой дисциплине. Я написал одну из самых продаваемых и извест-

ных в мире книг на эту тему: «Нет оправданий! Сила самодисциплины». По всему миру люди выстраивались ко мне в очередь за автографом с экземпляром этой книги на своем языке.

Я основательно изучал вопрос и пришел к выводу, что самодисциплина помогает достичь практически любых целей. Если вы ею не обладаете, то ничего не добьетесь. Люди способны на невероятные достижения, даже если их отвлекают всякие гаджеты и обстоятельства. Самодисциплина помогает им оставить это все в стороне.

Один из секретов жизненного успеха на сегодняшний день — отложить электронные устройства. Если нужно проверить электронную почту, делайте это два-три раза в день. Откройте ее, проверьте входящие письма, закройте и отключите, поскольку она слишком сильно отвлекает. Когда приходит сигнал уведомления от электронной почты, вы не в силах противиться соблазну и тут же торопитесь смотреть сообщение. Это почти рефлексорная реакция. Ее еще называют «эффектом игрового автомата». Автомат издает мелодию, и сидящие перед ним думают: «Ах, что же я выиграл? Наверное, я что-то выиграл». Так и здесь: вы сразу же бежите к компьютеру проверять почту. Если это какой-нибудь спам, вы разочарованно ругнетесь: «Вот черт». Или перешлете письмо еще кому-нибудь, и у того человека тоже зазвенит электронная почта. И так по кругу — дзюнь, бип, дзюнь, бип.

У среднестатистического человека уходит семнадцать минут, чтобы вернуться к работе, после того как он отвлекся на электронную почту или текстовое сообщение. У кого-то больше, у кого-то меньше; кто-то вообще уже не возвращается к работе. Они отвлеклись в 11:00, разобрались с письмом. На часах уже 11:17, и они

говорят: «Да уже почти время ланча. Какой смысл возвращаться к работе? Закончу после». И отправляются на поиски того, с кем можно сходить перекусить. После перерыва они приходят в офис и думают: «Надо налаживать отношения с коллегами». Поэтому слоняются по офису, болтают по телефону или с другими сотрудниками и рассылают электронные письма.

Так что отложите в сторону все устройства. Приучите себя всё отключать.

ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА: РАБОЧИЙ ДЕСЕРТ

Сегодня многим людям с трудом удается контролировать поток электронных писем. У некоторых в папке «Входящие» хранятся тысячи писем. Лично я сначала вычищаю почту, а потом весь день занимаюсь своими делами.

По одной из техник вы должны приучить себя выполнять самые важные задачи первым делом с утра, до всех остальных задач, после чего наградить себя за их выполнение проверкой почты. Пусть проверка почты станет вашим рабочим десертом. Людям нравится такой подход.

Держите палец на кнопке «удалить». Не позволяйте контролировать себя людям, которые шлют вам различные электронные сообщения. Я получаю их каждый день, как и все остальные. И эти сообщения такие соблазнительные. Они предлагают привлекательные заголовки, потенциальные полезности и все такое прочее. Ваше дело — удалять, удалять, удалять. Не позволяйте втягивать себя в эти игры.