

**DAVID GRUBER**

# **E-MAIL MANAGEMENT**

**AKTUALIZOVANÉ VYDÁNÍ**



David Gruber

E-MAIL  
MANAGEMENT

Aktualizované vydání

Zvládání záplavy textových zpráv - E-mail, SMS...

## PŘÍČINY KAŽDODENNÍ ZÁPLAVY

V dobách ještě docela nedávných a mnoho staletí předtím bylo obdržení nějaké textové informace od vzdáleného člověka svátkem. Vzácností.

Proč?

Protože vytvořit takovou zprávu chtělo námahu a čas. Vzít čistý papír, popsat jej ručně nebo na mechanickém psacím stroji, vložit do obálky, zalepit, ofrankovat poštovní známkou, napsat na správné místo obálky adresáta a na jiné správné místo odesílatele... a pak zanést do nejbližší z poštovních schránek, které byly donedávna na každém rohu. A kdo měl sdělení důležitější, úřední, s požadavkem větší jistoty, že to adresátovi dojde, ten musel poslat dopis **doporučeně**. Tedy znovu obě adresy vypsat na podací lístek, zajít na poštu, vystát frontu u okénka, zaplatit vyšší poplatek než za obyčejné psaní.

A poslat dopis dvaceti lidem znamenalo drtivou většinu těchto úkonů opakovat dvacetinásobně!

*Dovolte jednu ilustrující příhodu z první ruky, z mé vlastní praxe:*

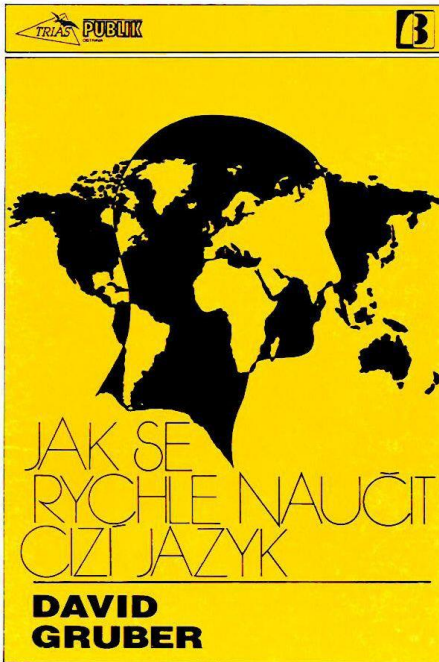
*V květnu 1990 mi v deníku Práce vyšel malinkatý, třináctiřádkový článek o tom, že jsem vydal brožurku **Jak se efektivně učit cizí jazyk**. Zakladatelský spisek nové vědy lingvopedie. Jeden článkuček zastrčený na velké stránce novin kdesi na málo čtivém místě. Končil slovy, že lidé si mohou o brožurku na dobírku napsat tam a tam a že na letošní dovolené*

už mohou těžit z výhod toho, že si ji prostudují a zachovají se podle mých rad. Ohlasů bylo na tu dobu typické množství – do čtyř dnů po vyjití několik desítek tisíc, do týdne od vyjití pak počet papírových dopisů a korespondenčních lístků s žádostí o zaslání dosáhl počtu čtyřicet tisíc (číslem 40 000). Když to pošta přivážela k nám domů, byl jsem v práci – a tak do dali důchodkyni souseďce v bytě pod námi. Když jsem domů přišel, souseďka mi s vyvalenýma očima nosila na chodbu tašky síťovky napěchované těmi dopisy a lístky. Další a další a další...

Co dělat? Najal jsem čtyři studentky z maturitního ročníku obchodní akademie, ty se přidaly ke mně a mému asistentovi, nakoupili jsme potřebné věci a vše rozložili po stolech a podlaze jedné větší místnosti. A pak vždy: Vložit brožuru do obálky, zalepit ji, popsat ji, dále vyplnit dobírkovou poštovní poukázku jedenkrát adresou odesílatele a čtyřikrát adresou mojí, poskládat tu poštovní poukázku na čtvrtiny, přilepit ji k obálce čtyřmi úzkými proužky lepicí pásky, aby ji adresát mohl bez poškození od obálky oddělit... a hodit výsledek na stále se zvětšující hromadu. A pak auto, pošta... Ta brožura tehdy stála 11,- Kčs, dobírkové poštovné bylo masťné – 4,- Kčs.

Jmenovaná knížka se s dalšími vydáními stále zvětšovala, do dnešní doby vyšla v deseti vydáních v řadě dotisků, byla publikována v pěti jazykových verzích (česky, slovensky, anglicky, německy, polsky), v prodejnosti na světové výstavě Expolingua Praha 1992 na celé čáře porazila jazykové pomůcky i z tak renomovaných zdrojů jako Oxford neb Cambridge. Později se k ní přidal i vlastní kurz a nauka měkkých dovedností v cizím jazyce. Prostě – superbestseller, který by žádná naše slušná jazyková škola neměla obejít a měla by ji vřele doporučovat všem

*svým studentům. Rozhodně by neměla její existenci před adepty zvládnání cizích jazyků tajit.*



Slušné zvládnutí cizího jazyka je vždy podloženo tvrdou prací, odříkáním. Kdo tvrdí, že se to dá obejít, s tím nesouhlasíme. Námaha, nejednou krutá, se však dá stisknout do mnohokrát kratšího období, než bylo dosud běžné. A dá se podstupovat s úsměvem na rtech, zápalem, nadšením a chutí jako ta nejpříjemnější činnost. Abych měl z něčeho desetkrát větší užitek než jiný, nemusím být desetkrát rychlejší. Stačí být o chloupek rychlejší než

