

Умение флиртовать — ценное человеческое качество. Умение флиртовать помогает преодолеть трудности. Умение флиртовать воспитывает уверенность в себе.

Подождите... Здесь что-то не так. На протяжении многих лет было принято считать, что флирт — это романтическая или сексуальная игра между людьми, физически привлекательными друг для друга. Вы понимаете, о чем идет речь: игривый тон, кокетливые взгляды, тонкие намеки и т. д. Но флиртовать для того, чтобы добиться успеха?.. Флиртовать в бизнесе?..

Да, верно. Мы все знаем, что ключ к достижению успеха в профессии или на каком-либо другом поприще — это способность завязывать искренние взаимоотношения с людьми. Дар, который, бывает, дается от рождения. Но когда вы оглянетесь на то, чему вас учили, то не вспомните ни учебника, ни курса лекций, которые подсказали бы вам, как налаживать такие отношения. И вы можете спросить себя: присуще ли это умение каждому от природы? Можно ли ему научиться?

Я была увлечена этим вопросом и начала изучать секреты успешного флирта. Я беседовала с сотнями людей, принадлежащих к деловому миру и находящихся за его пределами, у которых это получалось. Я познакомилась с основными законами бизнеса, которые подтвердили идею о том, что флирт можно удачно использовать, и решила проверить это на собственном опыте. Я дала понятию «флирт» новое определение и провела посвященный

ему семинар. И вот теперь, после нескольких лет консультаций, преподавания и дискуссий на эту тему в концерне «Фортуна 500», я испытываю волнение, делюсь с вами знаниями о том, как добиться успеха в бизнесе и в повседневной жизни, как использовать флирт ради успеха.

В течение всей моей жизни мне говорили: «Джилл, ты знаешь, как подойти к людям». Хотя такие замечания и лестны, обычно они меня смущали. Разве не все так поступают? Я считаю, что мой способ общения с людьми, мое умение флиртовать — врожденное свойство. Я всегда видела пользу в том, чтобы чувствовать расположение к людям и выразить его, — я нравлюсь им, они относятся ко мне хорошо, и к тому же это укрепляет их чувство собственного достоинства. А несколько лет назад я поняла, что флирт может помочь мне в достижении цели и принести успех.

Один случай показал мне, насколько флирт может оказаться полезным и в то же время дать возможность другому человеку почувствовать себя достойнее. Как-то раз мы с коллегой работали допоздна. Съев три огромные порции соленого печенья и выпив три бутылки содовой, мы, наконец, закончили работу и вышли на улицу. Затем сели в машину и подъехали к дому моей приятельницы. Когда я собралась остановиться и выпустить ее, она изумилась: «Джилл, здесь ездят со скоростью до двадцати пяти миль в час. Ты едешь со скоростью сорок пять». Только теперь я заметила позади сигнальные огни. Моя приятельница испугалась: «Полиция! Сейчас мы получим штрафной талон!» Тут мне пришло в голову, что тот, кто останавливал нас, был не только полицейским, но еще и живым человеком. Напоминая себе, что я обладаю даром общения,

я решила, что смогу говорить с ним, как с любым другим человеком, а если я буду выглядеть испуганной, то все испорчу.

Мы подъехали к тротуару. Держа водительские права наготове, я опустила стекло и приветливо поздоровалась. Полицейский спросил, знаю ли я, с какой скоростью ехала. Я спокойно и вежливо объяснила ему, что я никогда не бывала в этом районе раньше и поняла, насколько быстро я ехала, только когда он остановил меня. Он попросил меня выйти из машины. Я с готовностью сделала это, улыбаясь и глядя ему прямо в глаза. Он спросил, не употребляла ли я алкогольные напитки. «Нет, только кока-колу, и еще я съела целую гору соленого печенья. Боже, у меня даже губы соленые!» Он засмеялся. Я продолжала рассказывать: «Мы работали допоздна... очень устали... я никогда еще не получала штрафных талонов... усталость мешала мне думать...» Я говорила, и он в ответ вел себя доброжелательно. Продолжая улыбаться, он сказал, что отпустит меня при условии, что я больше не буду превышать скорость.

Когда я вернулась обратно в машину без штрафного талона, моя приятельница была поражена: «Джилл, как тебе удалось выпутаться?» В эту минуту я думала о том, что я отнеслась к полицейскому как к живому человеку, веря, что и он в ответ отнесется ко мне уважительно. Сегодня я считаю, что я именно флиртовала. Как бы вы ни посмотрели на это, я усвоила полезную истину: прежде чем навешивать на людей ярлыки, сначала дайте им и себе шанс быть искренними и рассчитывать на честность с обеих сторон. Пожалуйста, поймите меня правильно. Я вовсе не придумываю способ, как избежать штрафа. Я говорю

о том, что искусство флирта принесет вам успех в разных ситуациях.

Я продолжала флиртовать. Несколько лет тому назад я проходила собеседование, для того чтобы получить работу в телевизионном ток-шоу. Беседа была назначена на 10 часов утра. Я никогда прежде не бывала на студии и выехала заранее, а приехала слишком поздно — в 3:30. Да, два часа я мчалась в противоположном направлении. Когда я наконец попала на студию, обеспокоенная и измученная, я все же смело посмотрела в глаза секретарше, назвала ее по имени (прочитав табличку), затем спокойно, хотя и с юмором, рассказала ей о своей ошибке. «Я была бы очень признательна вам за помощь, мисс Грин», — произнесла я после того, как закончила рассказ. В ответ она улыбнулась и сказала: «Джейн. Зовите меня Джейн. Пойдемте, я вас провожу». Я успешно прошла собеседование и получила работу. Но важнее всего было то, что я усвоила два ценных урока:

1. Будьте уверены в том, что едете в правильном направлении.
2. Если вы искренни и приветливы, люди всегда захотят вас выручить.

Я продолжала накапливать жизненный опыт, и моей следующей целью стали разговоры на нужные темы.

В первом же месте, где я хотела получить работу диктора, меня не взяли. Дело в том, что я отослала небрежно написанное заявление. По телефону мне сообщили, что оно будет храниться в картотеке, и это означало отказ. Мне все же удалось убедить тех, кто со мной говорил, встретиться на несколько минут. Я знала, что, если со

мною познакомятся ближе, я смогу произвести гораздо лучшее впечатление. При личном общении я чувствую себя увереннее. У меня появилось преимущество видеть заведующего лично, и в моем распоряжении было целых десять минут, чтобы добиться взаимопонимания. В конце концов меня согласились испытать. «Ваше заявление могло бы быть более аккуратным, но сами вы производите прекрасное впечатление, и ваш энтузиазм позволит вам многого достичь». Я еще раз убедилась, что использование этого ценного свойства — умения флиртовать — спасло меня даже в очень неблагоприятной ситуации.

И вот теперь у меня вышла книга, благодаря тому что я использовала флирт. Три года назад один замечательный журналист, которому я до сих пор признательна, позвонил мне в надежде получить кое-какую информацию для статьи в журнале, над которой он работал. Статья была об интересных курсах обучения в Твин-Ситиз в Миннеаполисе и в Сент-Поле. Прочитав о моем семинаре по изучению флирта, он захотел написать об этом несколько строк. За десять минут я дала ему необходимую информацию, и он поблагодарил меня. Но мне было интересно, о чем он пишет еще, сотрудничает ли в других изданиях. После небольшого флирта с обеих сторон он рассказал мне, что пишет для главной городской газеты «Стар-Трибьюн». «О! — начала я несмело. — Может быть, вы напишете статью обо мне? У меня есть интересные идеи и истории, о которых можно рассказать». Он рассмеялся над моим энтузиазмом (а может быть, излишней напористостью) и согласился взглянуть на собранные материалы, сказав, что, если они ему понравятся, он покажет их редактору.

Три месяца спустя обо мне была напечатана сенсационная статья в газете в разделе «Разное», с фотографией и ма-

териалом, данными на развороте. В тот день мне звонили более пятидесяти раз. А затем в течение недели были звонки со всех концов страны. Статья вышла одновременно во многих газетах. Но важнее всего был звонок от издателя. Ему так понравился рассказ обо мне, что он предложил мне написать книгу. Один разговор, одно знакомство так сильно изменили мою жизнь! И все это ничего мне не стоило, мне пришлось лишь затратить время на телефонный разговор и познакомиться с новым человеком, что само по себе уже приятно.

Из этой книги вы узнаете, что успех придет к вам, если вы верите в себя, видите в людях личные качества, а не заранее составленный стереотип, и налаживаете с ними искренние, честные отношения. Проще говоря, вы узнаете, как флиртовать, чтобы добиться успеха.

Что касается меня, то мне флирт принес личный профессиональный и финансовый успех. И хотя умение флиртовать — моя вторая натура, проводя семинары, я поняла, что каждый способен этому научиться. Действительно, можно научиться так хорошо флиртовать, что все начнет получаться само собой.

Но прежде чем двигаться дальше, нам необходимо придать понятию «флирт» новый смысл. Забудьте все, что вы знали об этом понятии раньше. Теперь его определение звучит так:

Флирт — это развитие в себе и в других самоуважения путем установления теплых, доверительных и искренних взаимоотношений.

Взяв за основу это определение, вы сможете флиртовать с каждым человеком. Новый подход к флирту не только

приносит удовольствие, пользу и развлечение, но и ведет к достижению личного и профессионального успеха. Только представьте себе, если бы все взаимоотношения людей основывались на честности и искренности, это бы постоянно способствовало их укреплению и развитию. И хотя эта книга не посвящена романтическим отношениям, мы узнаем, что любовь, которая основана на честности и доверии, имеет больше шансов на длительное существование, чем та, которая лишена этой основы. Поэтому выбирайте по своему желанию то, что вы узнаете здесь, и используйте в своей личной жизни. Я хочу показать, как можно научиться использовать флирт, чтобы совершенствовать свои человеческие качества, — что так необходимо нам в повседневной жизни.

Несколько лет назад я работала в одной торговой компании и теперь считаю, что опыт работы в ней стал одним из самых полезных и положительных в моей жизни. К каждому, кто там работал, от президента компании до менеджера и простого торгового агента, относились справедливо, уважительно, с поддержкой и одобрением. Я начинала работу простой продавщицей и помню, как на первом подготовительном занятии нам объясняли необходимость честного, доброжелательного и ненавязчивого обслуживания клиентов. Почему? Потому что люди не хотят покупать у того, кому не доверяют. Когда я перешла работать в администрацию, то поняла, что и там используется такой же подход. У нас были семинары для менеджеров, посвященные тому, как слушать, поощрять и поддерживать наших подчиненных. К сожалению, слишком многие в деловой Америке используют отрицательный стимул в качестве средства «контроля». Однако в основе идеологии нашей фирмы лежал прин-

цип положительного стимулирования, поэтому нашим девизом стало:

Людей не волнует, как много вы знаете, пока они не узнают, насколько вас волнуют они.

Какая замечательная и какая верная мысль! Я использовала ее в своей работе и достигла прекрасных результатов.

Мы все хотим жить и работать в окружении людей, которые заботились бы о нас и дорожили бы нашими интересами. Зная, что к нам относятся с уважением, мы будем стараться выполнять любую работу как можно лучше: убираем ли мы чей-то дом, лечим ли больного, обслуживаем ли клиента в переполненном ресторане или управляем большой компанией.

Недавно Лора Полипник из компании «Джек Джил Фудз» пригласила меня провести семинар в ее фирме. Вместе с сыном она управляет сетью супермаркетов, и они решили устроить занятие для своих менеджеров во время уик-энда. На меня произвело впечатление то, как она говорила со мной по телефону, — очень любезно и доброжелательно. Как приятно встретить владельца компании, заботливого и внимательного к своим сотрудникам! «Вас будут слушать примерно двадцать человек. Все они отличные парни, но у них еще никогда не было таких занятий, и мы очень хотим сделать для них что-нибудь особенно интересное», — сказала она.

Когда наступил назначенный день и я встретила с этой женщиной и ее сотрудниками, они произвели на меня еще большее впечатление. Войдя в зал, я увидела

сидящих вокруг стола мужчин и одну женщину, которая поднялась мне навстречу. Лоре, должно быть, было уже за пятьдесят, но в ней угадывалась юношеская энергия, ее глаза блестели, а улыбка была просто заразной. «Джилл, мы так рады видеть вас здесь», — сказала она с энтузиазмом. Ее приветствие воодушевило меня, и мне стало ясно, что при ее руководстве настрой сотрудников будет положительным.

Половину семинара мы говорили о том, как извлечь опыт из кризисных ситуаций. Сначала сотрудники фирмы обсуждали это друг с другом, а потом я спросила, не хочет ли кто-нибудь выступить перед всей группой. Обычно большинство людей делают это неохотно, но Лора сразу же согласилась. Ее рассказ был впечатляющим. «Самый переломный момент в моей жизни произошел год назад, когда мой муж, который в течение долгого времени владел и управлял компанией, неожиданно скончался от сердечного приступа. В то время я работала медсестрой, чем занималась почти всю свою жизнь. Мой сын Кейт как раз заканчивал университет и собирался продолжать изучение бизнеса, когда умер мой муж. Мы с Кейтом долго и напряженно думали, что делать дальше. Мой муж любил свое дело и был бы сильно разочарован, если бы мы продали компанию. Кроме того, штат сотрудников был очень большим, и я не могла их бросить. Итак, мы решили попытаться управлять предприятием вместе. Кейт, по крайней мере, немного знал менеджмент, потому что учился этому, но я не знала ничего. Все, что было у меня, — это практика работы медсестрой, но мы сосредоточили все свои силы и достигли цели! И как замечательно все получилось благодаря общим усилиям!