

Транскрипция видео -

## «Задайте вопрос Лауре Сильве: карьера, бизнес, деньги»

«Спасибо за предоставленную возможность задать вопрос.

У меня проблема, похоже, распространенная. Занимаюсь сетевым бизнесом, команда большая, а последователей нет, т.е. никто не хочет вести бизнес. Продукция нравится, а в бизнес не приходят.

Может я что-то делаю не так, не умею обучать? Как донести до людей возможности бизнеса?

Спасибо.»

~ Людмила



Думаю, в этом вопросе, который задает Людмила, и вообще в вопросах бизнеса, важно смотреть на ситуацию с двух сторон: с физической и субъективной.

Говоря о физическом измерении, обладаете ли вы нужными навыками? Есть ли у вас необходимая помощь для того, чтобы привлекать людей в ваш бизнес? Обладаете ли вы хорошими навыками в публичных выступлениях, маркетинге? Есть ли у вас видение будущего относительно ваших продаж или того, как стратегически выстроить бизнес? Обладаете ли вы навыками продаж в интернете?

Люди часто думают, что им не нужны все эти навыки, чтобы преуспеть в бизнесе, но на самом деле вам они очень нужны, особенно при условиях современного рынка, в амбициозном обществе, которое стремится вперед.

Но это только одна сторона вопроса. Другая сторона касается вашего разума, духа и эмоций и как вы вовлечены в свой бизнес с субъективной стороны.

Люди имеют двойную природу: физическую и духовную. Мы и физические и духовные существа, и нам необходимо помнить, что мы должны прибегать к приемам из обеих сфер. К приемам физической природы, таким как умение убеждать людей, продавать людям, интернет-маркетинг, компьютерная грамотность, способность искать и находить людей для привлечения в ваш сетевой бизнес, и просто умение развивать ваш бизнес.

Нужно делать работу - договариваться о встречах, проводить интервью - все то, что мы называем работой на бета-уровне - двигаться и делать то, что необходимо.

Но вы должны выполнять и ментальную работу тоже. Медитируете ли вы? Погружаетесь ли вы в себя? Визуализируете ли вы в синей раме вашу нынешнюю ситуацию?

А затем представляете ли вы свою цель? (Отодвиньте раму влево и измените ее цвет на белый.) И представьте себе свою цель, очень четко, в деталях - какую пользу вы получите, кто будет с вами, сколько людей, сколько уровней, если это многоуровневая структура, и так далее...

Также, вы должны вовлечь свои эмоции. Вы должны быть уверены, что вы способны выполнить это, вы должны верить в то, что вы компетентны. Вам нужно сильное желание достичь цель и ожидание, что вы ее достигните.

Вы должны быть эмоционально стабильны и уравновешены. И не позволяйте своему эго помешать вам - не пытайтесь продемонстрировать власть и силу: «Я больше, лучше и так далее...» Старайтесь понять людей, помогайте людям, особенно тем людям, которые на вас работают. Признавайте их сильные стороны, помогайте им преодолевать слабые стороны.

И это все связано с эмоциональным фактором. Вы должны быть эмоционально очень сильным человеком, Людмила, потому что от этого будет зависеть очень многое - как вы понимаете людей, как вы понимаете себя, как вы продвигаетесь вперед в ваших взаимоотношениях. Ведь бизнес зависит полностью от взаимоотношений. Вы никогда не достигните успеха в одиночестве. Успех всегда достигается в отношениях с другими.

И еще один фактор успеха - это духовный фактор. Верите ли вы в то, что у вас есть доступ к информации, к творчеству, к вдохновению, к идеям, которые помогут вам развивать ваш бизнес? Есть ли у вас видение будущего? Есть ли у вас четко сформулированная цель?

Иными словами - знаете ли вы точно, чего вы хотите, когда это произойдет, как это произойдет, кто будет с вами в этот момент, и почему вам так важно достичь эту цель?

Запомните - «почему» - это самый важный вопрос, который вы должны себе задать. Делаете ли вы это для того, чтобы просто стать богатой, и все? Или то, что вы делаете, товары, которые вы продаете, услуги, которые вы предлагаете, помогают изменить жизнь людей к лучшему?

Будьте честны с собой. Верите ли вы в это? Это ли мотивирует вас? Или вы только думаете о себе? Потому что, если вы думаете только о себе, то вы можете поставить на этом крест.

Вы должны помнить, что мы родились, чтобы служить людям. И если вы служите людям, то люди будут служить вам. Дверь, через которую вы даете людям, будь то услуга, или благотворительность, или идеи, или таланты и умения, через эту же дверь вы будете получать от людей услуги, таланты, идеи и умения, и... изобилие. Научитесь щедрости, делитесь своими дарами, потому что это вернется вам.

Итак, вы должны быть вовлечены в свой бизнес физически, ментально, эмоционально и духовно, вы должны чувствовать свою связь с высшей силой, или источником энергии. Вовлеките свою интуицию, которая направит вас в каждом движении, даст вам понять, какие шаги принимать, и даст вам ясность в ваших целях.

Я надеюсь, что этот совет поможет вам, Людмила!



2-дневный интенсивный тренинг  
по методу Сильва™  
даст вам полный обзор на 360°

**Сильва 360°**  
**25-26 июня в Москве**

