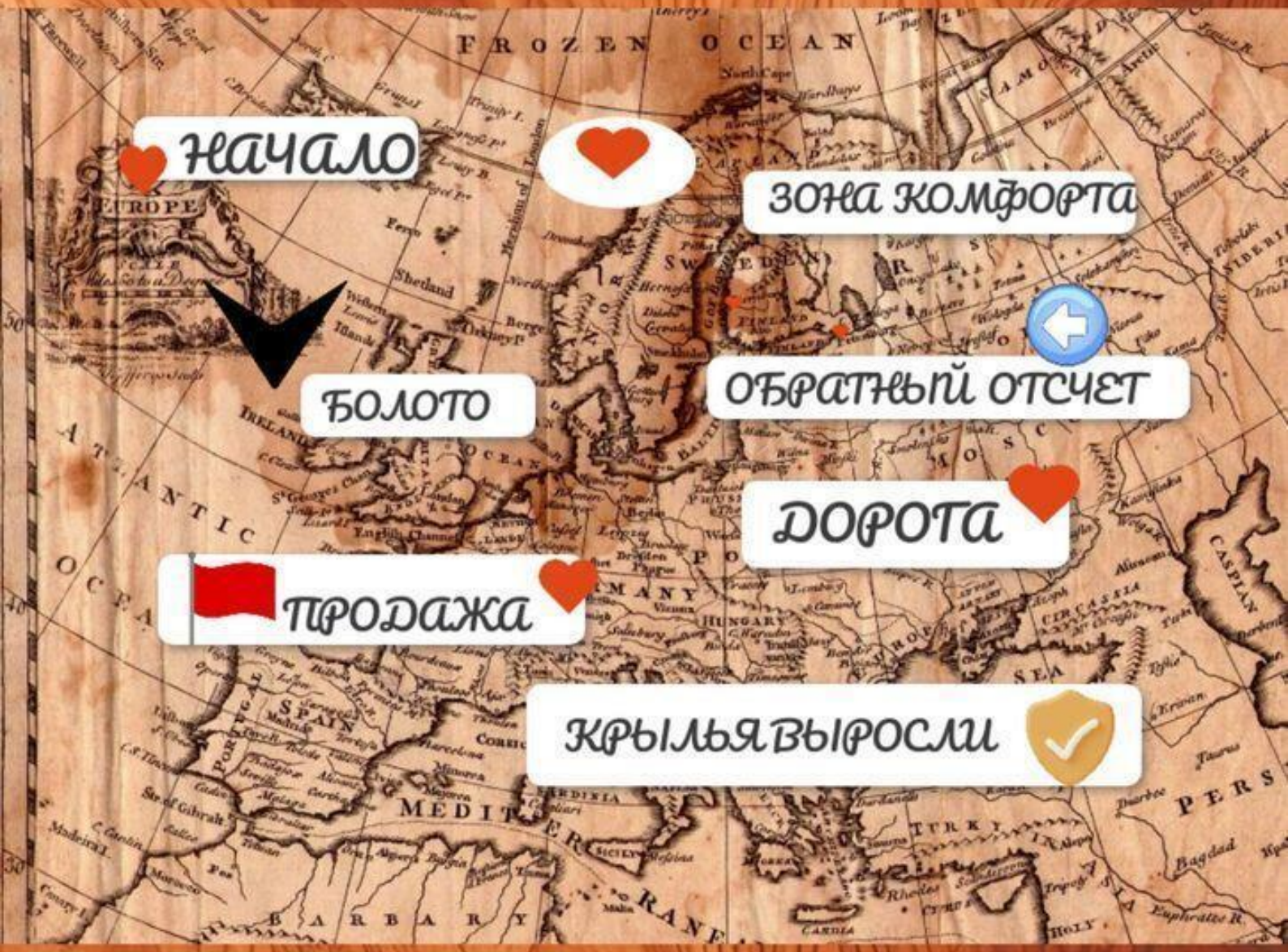
12+

Ирина Афимина

# Между мечтой и системой:

## Дневник сетевого консультанта



Ирина Афимина

# Между мечтой и системой. Дневник сетевого консультанта

«Издательские решения»

**Афимина И. А.**

Между мечтой и системой. Дневник сетевого консультанта /
И. А. Афимина — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-694904-1

Это история обычной женщины, которая сказала «да» случайному приглашению и оказалась в мире, где мечты обещали немедленное исполнение. Вела блог все годы в МЛМ — от первых шагов до тихого выхода. Спустя время она вернулась к записям и посмотрела на них другими глазами. Книга-дневник о том, как система даёт язык для желаний, но оставляет за кадром счёт. И о том, что даже в жёсткой конструкции можно сохранить себя — если вовремя заметить свои «островки свободы».

ISBN 978-5-00-694904-1

© Афимина И. А.
© Издательские решения

# Содержание

Часть 1. Прыжок. Эпоха веры 6
Глава 1. «Я стала другой» 6
Глава 2. «Обратное событие» и поиск своего клиента 9
Конец ознакомительного фрагмента. 11

# Между мечтой и системой
# Дневник сетевого консультанта

## Ирина Анатольевна Афимина

© Ирина Анатольевна Афимина, 2026

ISBN 978-5-0069-4904-1
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero
**Книга: «Между мечтой и системой: Дневник сетевого консультанта»**

# Часть 1. Прыжок. Эпоха веры

## Глава 1. «Я стала другой»

Текст главы: на основе постов «Мои первые шаги в интернет», «МОЙ БИЗНЕС», «ГОД УХОДИТ… ПОДВЕДЕМ ИТОГИ»

До сих пор не могу поверить, что я сделала это.

Говорю о себе спокойно, без пафоса. Просто понимаю: вам, возможно, тоже нужен совет или просто участие. Мне часто говорят, что я изменилась за последние десять месяцев. Говорят, что я стала сильной. Умной. И знаете что? Мне это нравится.

Можно, конечно, сидеть и переживать, ничего не делая. А можно приложить совсем немного усилий — и выход найдется.

Это чувство… Оно похоже на прыжок со скалы.

Ты не боишься, потому что веришь — парашют откроется вовремя. А вместо страха — только восторг и радость от того, что смогла.

Почему это произошло?

Всё дело в дорогах. В тех, что я прошла. Они были разными: трудными, короткими, невероятно интересными.

И конечно, на пути встречались люди. Некоторые идут рядом до сих пор — в пути с друзьями веселее. Но вы и сами знаете, как это бывает.

А самое классное? Я всё ещё в пути. Верю, что увижу ещё многое. Мне дико интересно, что ждёт за поворотом. Какие люди встретятся… Я просто иду.

Моя история похожа на истории тысяч женщин.

На момент знакомства с той косметической компанией я была не очень молодой, не очень счастливой и совсем не успешной. От косметики я была далека как луна — в моей косметичке скромно ютились одна помада и одна тушь, «пока не закончится, и не выковыряешь спичкой».

А уж о сетевом бизнесе, который тогда уже стал называться МЛМ, я и понятия не имела.

И вот однажды, в самый обычный весенний день, я встретила её.

Молодую, красивую женщину, которая пригласила меня на встречу. В тот же день я стала консультантом.

Знаете, что меня привлекло?

Свободный график.

Возможность учиться.

И главное — шанс на осуществление моих, казалось бы, забытых мечт. Я поверила и прыгнула. Вот так, с обрыва в море.

И представьте — выплыла. И даже не просто выплыла, а потихоньку поплыла куда-то.

Сначала я только смотрела и училась. Впитывала всё, как губка, на бесчисленных обучающих мероприятиях.

Я хотела стать профессионалом, хотела легко общаться с людьми, не спотыкаясь на каждой фразе.

Честно скажу — не все мечты осуществились. Но я тружусь.

А главное — стала легче, свободнее и счастливее. А это, согласитесь, дорогого стоит.

Год подходит к концу. Каждый смотрит на свой результат: как работал, сколько заработал, сколько вложил в бизнес, а сколько — в себя.

Для меня этот год был невероятно насыщенным — событиями, людьми, знаниями.

И к моим итогам идеально подходят три слова:

Радость. Она пришла в мою жизнь и раскрасила её яркими красками. Я поняла, что усталость после отлично выполненного дела — это приятно. Что труд может приносить радость, а его плодами можно щедро делиться. Что коллеги искренне радуются твоим, пусть пока небольшим, победам.

Богатство. Не только в звоне монет (хотя их, конечно, хочется больше). Но и богатство души, сердца, дружеского участия. Судьба наделила этим сполна. Есть в этом какой-то закон природы: делишься с другими — и в твою жизнь что-то возвращается.

Успех. Без него никуда. Он стал моим постоянным спутником. Когда ты испытываешь радость, у тебя всё получается, настроение взлетает до небес, и мир будто ложится у твоих ног. Такой человек может решить любую задачу.

Всё это у меня есть. А раз есть истина, что чтобы в жизнь пришло что-то новое, нужно поделиться тем, что есть, — я делюсь с вами. Берите, смотрите и решайте, что из этих трёх новогодних мешочков нужно именно вам.

КОММЕНТАРИИ ЧИТАТЕЛЕЙ (2013):

* «Дорог может быть много, но они все ведут нас к цели, к мечте, к исполнению желаний. И одно у тебя исполнилось — у тебя есть свой блог! С победой, Ира!»

* «Дорогая Ирочка! Поздравляю с открытием твоего МЛМ-Центра! Пусть он принесет тебе много подписчиков и постоянных читателей, друзей, партнеров! Успехов, процветания и интересных статей!!!»

* «В дороге легче с друзьями, и я рада что мы идем вместе.»

* «Ирина, начало сделано и очень успешно! Я представляю Вашу радость! ВЫ СМОГЛИ! Я тоже сейчас в самом начале и радуюсь каждой маленькой своей победе! Так что, только вперед!»

МОЙ ВЗГЛЯД СЕГОДНЯ:

Перечитываю эти строки, и меня охватывает странное чувство — будто слышу голос другого человека. Полного надежды, веры в простые формулы и красивую метафору «пути».

Система МЛМ мастерски говорит на этом языке: она подменяет сложность жизненных обстоятельств ясной траекторией «дороги», а профессиональный успех — личностной трансформацией («я стала другой»).

То, что я называла «обучением», на деле было интенсивной индоктринацией (процесс повторения и внушения идеи, убеждения или доктрины кому-либо до тех пор, пока он не воспримет их без критики или лишних вопросов.).

Нас не учили критическому мышлению — нас учили шаблонам, которые нужно было «впитывать, как губка».

Радость, богатство, успех — три кита, на которых держится любая мотивационная риторика.

Это был не мой искренний итог года, а идеально усвоенный мной язык системы, на котором она общалась со мной и через меня — с другими.

И всё же. В этой восторженной наивности была своя, теперь уже почти забытая, сила.

Та самая энергия старта, когда вера в «парашют» важнее расчета.

Без этой искры первый шаг был бы невозможен.

Система дала мне не только иллюзии, но и первый в жизни ощутимый опыт того, что я могу меняться. Пусть меняться в заданных ею рамках — но это был мой прыжок. И с этой высоты моего сегодняшнего понимания я не могу его ни отрицать, ни полностью обесценить.

Это была моя правда того времени.

# Глава 2. «Обратное событие» и поиск своего клиента

Теория — это прекрасно. Мечты окрыляют. Но жизнь, как выяснилось, любит вносить свои коррективы. Я стала называть это «обратным событием».

Вот простой пример: пишете письмо, отвлекаетесь на звонок, одной рукой что-то нажимаете — и случайно закрываете документ, не сохранив. Бывало такое?

Если вы проанализировали, почему это произошло, и впредь вовремя жмёте «Сохранить» — вы молодец. А если нет — ситуация будет повторяться. Это и есть «обратное событие»: закономерная неприятность, которая бьет тебя за невыученный урок.

Я поняла: глупо ждать хорошего результата от действий, которые его не приносят. Почему результат слабый или нулевой?

1. Мало действий.
2. Действия неэффективны.
3. Нет настроя.
4. Нет четкого плана.
5. Слабая подготовительная база (не хватает знаний).

Вопрос: что делать? Можно всё бросить и бежать искать что-то новое, «крупнее и слаще». А можно пройти по всем пунктам, найти слабые стороны, укрепить их и посмотреть на результат.

Ну что ж, упала — отжалась. Пошла укреплять свои слабые стороны. Бегать по новым компаниям не хотелось. Видимо, я консерватор в душе — привыкла держаться за своё окружение, команду, друзей. Мудрецы правы: «Меняйся сам — и мир вокруг тебя начнёт меняться».

А мир вокруг — это прежде всего люди. И здесь меня ждало самое интересное. Почему один человек легко соглашается, а другой, казалось бы, идеальный кандидат, упрямится и гнет свою линию?

Я стала копать глубже. Оказалось, люди изначально делятся на психотипы (зрительный, кожный и так далее — векторы), но в чистом виде их уже не встретишь.

Сейчас каждый — это сложный коктейль из разных черт. Если человек, чья природа — физический труд (мускульный тип), пойдёт учиться на писателя, он будет мучиться. Рано или поздно он станет искать отдушину: будет заниматься спортом или просто физически работать по вечерам, чтобы компенсировать неестественное для него сидение за столом.

Ещё можно смотреть по дате рождения. Есть такое: каждая цифра (от 1 до 9) наделяет человека набором характерных черт. Цифра 9, например, — это духовность, жертвенность. Представьте такого человека в роли рыночного торговца, который должен «недовешивать». Не получится. Он, скорее, покупателю лишнее положит.

Особенно ярко эти различия видны в МЛМ. Мужчины и женщины реагируют на предложение о бизнесе совершенно по-разному. Мы, женщины, часто ведёмся на эмоции: «Ах, какие там товары!». Мужчине же подавай детальный отчёт: цифры, сроки, чёткий план. Их меньше в сетевом, но если уж мужчина пришёл серьёзно — его успех почти гарантирован. Он чует, где можно делать большие деньги.

Но чтобы с кем-то говорить, его, человека, нужно сначала найти. «Главное богатство — это люди, береги его!» — старый советский лозунг обрёл для меня новый, сугубо практический смысл.

Возник вопрос: «где искать целевую аудиторию?»

Где те люди, которым моё предложение действительно нужно, чтобы в итоге наши интересы совпали?

Я решила начать с трёх категорий:

1. Мамочки в декрете. Им интересны: свободный график, невысокий порог входа, обучение, гарантия, что бизнесом можно заниматься и после выхода на работу.

2. «Молодые» пенсионеры (учителя, военные). У них есть силы, но не хватает средств. Им нужно то же, что и мамочкам, плюс возможность самим регулировать свою занятость.

3. Предприниматели из линейного бизнеса, у которых есть проблемы. Им нужен не дополнительный доход, а реальный, растущий бизнес. Им сразу нужен маркетинг-план, статистика, стратегия.

Картина прояснилась.

Теперь моя задача — привлечь эту аудиторию. Все аргументы для всех трёх категорий должны отскакивать от зубов. Это раз. И два — нужно прописать свой план на месяц, три, год. И так же помочь прописать планы партнёрам, обязательно указав их цель, их мечту. Это организует и мотивирует.

Ну что, шагнём?

КОММЕНТАРИИ ЧИТАТЕЛЕЙ (2013—2014):

* «Если есть анализ действий и желание остается неизменным, то внеся в действия существенные изменения — результат неизбежен! Желаю Успеха!»

* «Да, нужно останавливаться и делать выводы… и ещё: не нужно советоваться с уборщицей как научиться играть на скрипке, Если только она не скрипачка… на пенсии».

* «Да, Ирина, совершенно потрясающий метод нахождения „свеженьких“ идей! Жаль только, что именно на втором этапе, когда незатасканная идея граничит с бредовой, нередко критикуются и идеи и активные участники. Остаётся пожелать всем участникам ловить кайф от творческого процесса!»

* «Благодарю за интересную информацию! Теперь для меня фраза „МЛМ для всех, но не все для МЛМ“ становится абсолютно понятной.»

МОЙ ВЗГЛЯД СЕГОДНЯ:

«Обратное событие»… Как точно было подмечено. Система не терпит пассивности. Она работает по принципу крысиных бегов: если остановился — получаешь удар током в виде нулевого результата, чувства вины и упущенной возможности. Мой анализ «почему результат слабый» был взглядом изнутри клетки. Я искала причину в себе — мало действий, слабая база. И это было правильно, но неполно. Я не учитывала главного: сама конструкция бегового колеса такова, что для большинства бег никогда не приведёт к финишу. Он просто поддерживает жизнь колеса.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.