



Мария Лунькова

**МЭМ (Методичка
Эфирных Масел)**

«Автор»

2026

Лунькова М.

МЭМ (Методичка Эфирных Масел) / М. Лунькова — «Автор»,
2026

Доступное практическое пособие, тетрадка с конспектами самого основного из сотен открытых источников. Пособие создано в помощь консультантам, чтобы те в свою очередь могли уверенно выстраивать свою деятельность в сфере изучения и применения эфирных масел.

© Лунькова М., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава 1	5
МЭМ	5
Методичка Эфирных Масел	5
Глава 2	7
ВВЕДЕНИЕ АВТОРА	7
НАБЛЮДЕНИЯ ЗА СОВРЕМЕННЫМ ЗОЖ-РЫНКОМ	7
#БЕЗ_МАРКЕТИНГА	7
Глава 3	10
Об авторе	10
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Мария Лунькова

МЭМ (Методичка Эфирных Масел)

Глава 1

МЭМ

Методичка Эфирных Масел

Это доступное практическое пособие, тетрадка с конспектами самого основного из сотен открытых источников. Пособие создано в помощь консультантам, чтобы те в свою очередь могли уверенно выстраивать свою деятельность в сфере изучения и применения эфирных масел.

ПРИМЕЧАНИЕ, ПРАВОВОЙ СТАТУС МАТЕРИАЛОВ И ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

1. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ РЕКЛАМОЙ.

Публикация на платформе Тильда на странице автора «МЭМ (Методичка Эфирных Масел)» носит исключительно информационный, аналитический и ознакомительный характер, выражая субъективное мнение и личный практический опыт автора Марии Луньковой. Настоящий материал является результатом независимого интеллектуального труда, создан в образовательных целях, не преследует коммерческих задач, не направлен на продвижение конкретных торговых марок на рынке и не содержит рекламных призывов или ссылок на покупку товаров.

2. ПРАВОВОЙ СТАТУС ПРОДУКЦИИ И ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ.

Любая описываемая в рамках проекта продукция (эфирные масла, биологически активные добавки к пище, растительные экстракты) официально обращается на рынке Российской Федерации исключительно в рамках требований технических регламентов Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и под контролем Роспотребнадзора. Любые упоминаемые в материалах специализированные внутренние стандарты качества сырья фабрик-производителей отражают сугубо частные корпоративные протоколы контроля чистоты и не заменяют собой официальную государственную медицинскую или терапевтическую классификацию Российской Федерации. Продукция, рассматриваемая в материалах, относится по закону к парфюмерно-косметическим средствам или пищевым ароматизаторам, не является лекарственными средствами, не предназначена для лечения, диагностики или профилактики заболеваний и не может заменять собой квалифицированную медицинскую помощь.

3. ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ.

Предоставленная информация не содержит готовых медицинских рецептов, схем оздоровления или скрытых назначений. Автор не несет юридической или персональной ответственности за любые действия пользователей, совершенные на основе прочтения материалов, а также за самостоятельное, неконтролируемое или небезопасное применение растительных продуктов. Перед использованием любых средств в домашних условиях каждый пользователь обязан самостоятельно и подробно изучить официальную инструкцию изготовителя и получить очную консультацию квалифицированного врача. При возникновении индивидуальных аллергических реакций использование продукции должно быть немедленно прекращено.

4. ЗАЩИТА АВТОРСКИХ ПРАВ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.

Настоящая статья, включая её внутреннюю структуру, логику изложения, текстовые материалы, а также книга «МЭМ», авторские таблицы соответствия и соматические карты, являются объектами интеллектуальной собственности и защищены авторским правом Российской Федерации (статья 1259 Гражданского кодекса РФ). Любое копирование, тиражирование, заимствование структуры или распространение материалов на сторонних интернет-ресурсах и электронных платформах без предварительного письменного согласия автора строго запрещено и влечет за собой ответственность в соответствии с действующим законодательством.

Настоящее методическое пособие «МЭМ» публикуется мною, автором Марией Луньковой, параллельно на двух площадках. Публикация на Литрес полностью дублирует материалы моего официального сайта eoguide.tilda.ws. Размещение текста в системе Литрес:Самиздат носит в том числе правовой характер — для официальной фиксации даты публикации, защиты интеллектуальной собственности и безоговорочного доказательства моего авторства в дальнейшем. Вы можете свободно изучать материалы на любой из удобных для вас платформ. Все права защищены законом РФ.

Глава 2

ВВЕДЕНИЕ АВТОРА

НАБЛЮДЕНИЯ ЗА СОВРЕМЕННЫМ ЗОЖ-РЫНКОМ

#БЕЗ_МАРКЕТИНГА

Каждое моё утро начинается одинаково. Встаю, выпиваю стакан воды, готовлю завтрак, открываю ленту новостей. И тут на меня обрушивается лавина идеальной жизни. Аккуратные, стильно одетые дети, лаконичные и чистые пространства без единой разбросанной игрушки. Матери, которые легко совмещают семью и бизнес, строят себе безупречное тело и взращивают внутри себя нескончаемую внутреннюю силу.

Раздражает, правда?

Потому что в реальности поддерживать такую эстетику в одиночку, без целой команды помощников по хозяйству и огромных финансовых вложений — физически невозможно. За красивой пятнадцатисекундной распаковкой товаров или идеальной уборкой скрывается коммерческий контент, превращающий жилой дом в съёмочную площадку. Навязанные стандарты быта вызывают ложное чувство вины за то, что ваше личное пространство выглядит иначе.

Объединяет всю эту искусственную, выверенную до миллиметра картинку одно волшебное слово, которое звучит из каждого утюга: «Осознанность». Нас, женщин с детьми, буквально бомбардируют этим термином, заставляя чувствовать себя неполноценными. В какой-то момент посреди этого глянцевого шума хочется твёрдо сказать: «Верните нам нашу осознанность!».

Давайте разберёмся, как красивый психологический термин превратился в инструмент агрессивных продаж и почему за стремление быть хорошей матерью мы платим своим эмоциональным здоровьем и семейным бюджетом.

Классический словарь определяет сознательное отношение как то, что совершается с ясным пониманием действительности и своих поступков. В настоящей психологии осознанность — это умение замечать свои истинные чувства здесь и сейчас, принимать себя в разных состояниях и понимать причины своих поступков без самобичевания. Но современный агрессивный маркетинг совершил циничную подмену понятий, превратив термины в монолитные коммерческие маркеры:

Осознанность как коммерческий стимул — искусственно сформированный образ «идеального баланса». Его единственная цель: вызвать у матери чувство вины, стыда и мнимой неполноценности, чтобы тут же продать ей готовое решение.

Осознанный родитель как целевой портрет — идеальный, максимально подготовленный клиент. Такая женщина готова платить любой завышенный чек, потому что верит: покупка дорогого продукта, товара или услуги подтверждает её высокий уровень любви к ребёнку.

Осознанно как действие — покупка, совершённая под тонким психологическим давлением, но воспринимаемая как личный, глубокий и свободный выбор.

Маркетологи даже перепридумали древнее слово «дзен», которое в академических словарях означает философию созерцания. Вот только сегодня поймать дзен для мамы — это не

про духовную гармонию, а про то, как не сойти с ума между готовкой, уборкой, уроками и агрессивными прогревами в социальных сетях.

Чтобы понять, насколько цинично ведут себя современные продавцы «успешного успеха», полезно заглянуть в историю. Слово «осознанность» придумали не авторы онлайн-курсов и не дистрибьюторы на вебинарах. В 1979 году американский профессор медицины и биолог Джон Кабат-Зинн создал светскую, научную программу, известную на весь мир как снижение стресса на основе осознанности. Учёный умышленно очистил практики концентрации от любой магии, эзотерики, чакр и религиозных ритуалов. Он перевёл это в плоскость чистой науки, клинической психологии и нейробиологии. Осознанность задумывалась как бесплатный, доступный каждому человеку навык. Метод, где нужно просто сесть, выдохнуть, почувствовать себя здесь и сейчас, без оценки и оглядки на стороннее мнение, и обрести душевное равновесие.

А теперь посмотрите, как агрессивно перекрутил эту идею современный рынок. За сорок с лишним лет маркетологи совершили фокус века. Они взяли сугубо научный, бесплатный инструмент, созданный для обретения покоя, и превратили его в коммерческий бренд. Сегодня этот термин используют с точностью до наоборот: для повышения стресса, вызова родительского чувства вины и выкачивания денег из семейных бюджетов.

Из любящих, заботливых, но порой уставших родителей делают идеальных покупателей. Инструментом здесь выступают так называемые «экологичные продажи». Но за красивым и зелёным фасадом скрывается манипуляция нашими базовыми чувствами. Разработаны готовые алгоритмы, со стопроцентной точностью бьющие по трём главным точкам: боль, усиление боли, надежда:

Точка боли: Чувствуешь себя уставшим уже в девять утра? Снова сорвалась на ребёнка? Нам мягко подсвечивают наше уязвимое состояние, и мы соглашаемся: «Да, это про меня».

Усиление боли: Детство у ребёнка одно. Каким он вырастет, если ты вечно в стрессе? Неосознанное родительство калечит психику детей. Вот здесь маркетолог под видом сочувствия заходит в наше чувство вины.

Ложная надежда: Выход есть. Мой авторский продукт, товар или услуга поможет тебе вернуть дзен, раскрыть осознанность и стать тем родителем, о котором мечтает твой малыш.

Нам сначала под видом заботы расковыряли рану, довели до пика родительскую тревожность, а потом предложили пластырь. Но пластырь этот платный, а цена его неоправданно высока. Покупая дорогой продукт с маркировкой «для осознанных», родитель бессознательно пытается купить безопасность, статус и причастность к сообществу успешных людей.

Но циничная ловушка этого бизнеса скрыта в том, что он поставлен на поток. Тысячам разных людей продают один и тот же шаблон. Но суть в том, что нельзя шаблонно применить одно и то же к совершенно разным личностям. У каждого человека своя уникальная ситуация, своя глубина психологического истощения, свои семейные обстоятельства и личный порог чувствительности нервной системы. И когда уставший родитель покупает красивый шаблон, но у него закономерно ничего не получается, он приходит с честной жалобой. Вот тут включается скрытая манипуляция.

Создатели курса деликатно снимают с себя ответственность и мягко перекладывают её на покупателя. Вместо разбора ошибок вам присылают стандартную отписку: «Методика абсолютно рабочая. Но шаблонные материалы дают лишь общую базу. Вам необходимо индивидуальное сопровождение». Вам изящно пытаются продать вторую ступень, которая стоит совершенно других, баснословных денег. Они аргументируют стоимость тем, что когда речь идёт о здоровье, мы платим врачам. Только умалчивают о разнице: если врач навредит пациенту, его ждут серьезные последствия — от официальных жалоб до судебных тяжб. В индустрии онлайн-обучения всё устроено иначе. Покупая программу, вы соглашаетесь с условиями договора-оферты, где мелким шрифтом прописан хлесткий юридический отказ от ответственности.

сти. В нём закреплено: ответственность за интеграцию знаний лежит исключительно на покупателе. Привлечь такого продавца к ответственности невозможно.

Настоящая забота начинается тогда, когда мы разделяем реальные потребности нашей семьи и искусственные нужды, которые нам профессионально упаковали и продали. Защитить свой бюджет от подобных манипуляций — это и есть первый шаг к критическому мышлению.

Кто я такая, чтобы открыто разбирать действия создателей коммерческих инфопродуктов? Ответ кроется в моей личной позиции. На моей странице сайта и здесь тоже закреплён отказ от ответственности. Я точно так же заявляю свои авторские права и снимаю ответственность за то, как люди будут трактовать информацию. Но между этими правовыми оговорками лежит пропасть. Отказ продавца курса — это юридический щит, за которым прячут сверхприбыль. Отказ независимого исследователя — это вынужденный юридический щит от чужих ошибок, потенциальных жалоб и штрафов.

Я не продаю. Я пишу. Моя страница — не коммерческий проект, это доступное практическое пособие, тетрадка с конспектами самого основного из сотен открытых источников. Проект «МЭМ» выстраивается как полностью автономное исследование, которое создано в помощь консультантам, чтобы те в свою очередь могли уверенно выстраивать свою деятельность в сфере изучения и применения эфирных масел.

Глава 3

Об авторе

Меня зовут Мария Лунькова. Я автор проекта «МЭМ (Методичка Эфирных Масел)». Моё направление: методическая и писательская деятельность в сфере ароматерапии.

Профильное обучение и ряд специализированных курсов по работе с эфирными маслами:

2026 год — Базовый углублённый курс по ароматерапии: квалификация «Специалист по эфирным маслам».

2026 год — Курс доТЕРРА Шинрин-Ёку. Искусство «Лесных ванн»: обучение практике медитативных прогулок в лесу и использованию соответствующей смеси масел.

2026 год — Линейка доТЕРРА МетаПауэр: обучение по использованию метаболической системы продуктов для поддержания обмена веществ и энергии.

2026 год — Курс доТЕРРА ПроБайом: обучение по продуктам для поддержки микробиома и здоровья.

2026 год — Курс «Хороший сон с доТЕРРА Серенити»: методики улучшения качества сна с помощью линейки Серенити.

2026 год — Сертификационный курс по построению бизнеса: программа по развитию структуры и заработку в компании.

2026 год — Мини-курс «Ароматерапия. Базовый уровень» (#поШульге).

2026 год — Экспресс-курс «Французский Арома-Эксперт» от школы «Aroma Education»: изучение основ доказательной медицины и научного подхода в ароматерапии под руководством Ингрид Гекьер.

Образование в сфере копирайтинга и маркетинга:

2024 год — Курс «Стратегия email-маркетинга и её техническая реализация».

2023 год — Удостоверение о повышении квалификации «Копирайтинг: как заработать на написании текста».

2023 год — Всероссийская осенняя олимпиада по копирайтингу.

2023 год — Мастер-класс «Коммерческий сторителлинг: истории, которые помогают продавать».

2023 год — Марафон профессий «Книжный продюсер vs гострайтер».

Участие во всероссийских и международных конкурсах:

2025 год — Конкурс «Пастернаковское лето 2025».

2025 год — IX литературный конкурс «Уральский книгоход».

2025 год — Международный литературный конкурс малой прозы «ЭтноПеро» 2025 года.

2025 год — VI Всероссийский литературный фестиваль-конкурс им. Евгения Гусева «Яблочный Спас».

2024 год — VIII Литературный конкурс «Уральский книгоход».

2024 год — III Всероссийская просветительская акция «Лермонтовский диктант».

2023 год — IV Всероссийский литературный конкурс имени Евгения Гусева «Яблочный Спас».

2022 год — Конкурс в третье издание «Сказки народов России», Национальное агентство по печати и СМИ «Русский литературный центр», издательский дом «Прогресс».

Публикации:

2026 год — настоящее время — «МЭМ (Методичка Эфирных Масел)». Электронное интерактивное издание (в процессе публикации) на платформе Литрес.

2026 год — Рассказ «Дорога на Батаково». Отдельное цифровое издание (текстовая и аудиоверсия) на платформе Литрес.

2023 год — Рассказ «Дорога на Батаково». Собрание сочинений современных писателей «Русская история ужасов», Издательство «Современный писатель». 353 страницы.

2009 год — Научная статья «Виды количественности глагольного действия и способы их реализации в современном немецком языке». Вопросы межкультурной коммуникации в лингвистике, международном менеджменте и туризме. Материалы II Международной научно-практической конференции от 30 апреля 2009 года.

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.