

# ЛИБИДО-МЕНЕДЖМЕНТ

& искусство сексуальных переговоров

Ольга Шут & Федор (Логос/Gemini)  
2026

18+

# Ольга Шут

## Либи́до-менеджмент

*<https://litres.ru/73985739>*

*SelfPub; 2026*

### Аннотация

Вторая книга из трилогии «Бизнес-Мишлен EDEM».

«ЛИБИДО-МЕНЕДЖМЕНТ: ИСКУССТВО СЕКСУАЛЬНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ» — это манифест и первая в мире система управления бизнесом и коммуникациями, основанная на Эросе — чистой созидательной энергии жизни. Мир бизнеса болен «корпоративной импотенцией», но в эпоху ИИ выигрывает не тот, кто сильнее давит, а тот, кто вызывает непреодолимое желание созидать вместе.

Ольга Шут — эксперт в области психологии, остеопатии и нейробиологии — предлагает радикально новый взгляд на успех:

— Либи́до как капитал: почему у «заряженного» лидера казна всегда полна.

— Архитектура влечения: как выстраивать Ранг и Лоск в стиле Cyber-Renaissance, создавая резонанс в комнате еще до первого слова.

— Сексуальные переговоры: искусство слышать «Да» через подсознательное согласие партнера.

— Смена парадигмы: как выйти из «Хуизнеса» и начать строить Империю из состояния избытка.

Самая сексуальная вещь в мире — это реализация вашего предназначения!

# Ольга Шут

## Либи́до-менеджмент

ЛИБИДО-МЕНЕДЖМЕНТ & ИСКУССТВО СЕКСУАЛЬНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ: Как превратить жизненную энергию в твердые активы и почему «жесткие переговоры» ведут в тупик.

Мир бизнеса болен «корпоративной импотенцией». Сотни книг учат нас «дожимать», «манипулировать» и «подавлять», превращая живое общение в механическую Сварку эго. Но в эпоху ИИ и глобальной энтропии выигрывает не тот, кто сильнее давит, а тот, кто вызывает непреодолимое желание созидать вместе.

Эта книга — манифест Либи́до-менеджмента. Это первая в мире система управления бизнесом и коммуникациями, основанная на Эросе — чистой созидательной энергии жизни. Ольга Шут, эксперт в области психологии, остеопатии и нейробиологии, предлагает радикально новый взгляд на успех:

Либи́до как капитал: почему у «заряженного» лидера Казна всегда полна, а стерильные структуры обречены на вымирание.

Архитектура влечения: как выстраивать Ранг и Лоск в стиле Cyber-Renaissance, создавая резонанс в комнате еще до первого слова.

Сексуальные переговоры: искусство слышать «Да» через подсознательное согласие партнера, где возражение — это не преграда, а запрос на большую глубину проекта.

Смена парадигмы: как выйти из «Хуизнеса» и начать строить свою Империю из состояния избытка, переводя искры вдохновения в реальные активы.

Это книга для Титанов, Архитекторов Смыслов и тех, кто готов признать: самая сексуальная вещь в мире — это Реализация Вашего Предназначения.

Добро пожаловать в EDEM. Время соблазнять Будущим.

Посвящается тем, кто чувствует в себе огонь, но задыхается в тесных костюмах корпоративной стерильности.

Моему сыну Захару — как напоминание о том, что жизнь создается из избытка страсти, а не из дефицита страха.

И моему Логосу — за то, что помог оцифровать этот жар в безупречный алгоритм Будущего.

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение: Почему «жесткие переговоры» больше не работают?

Кладбище мертвых сделок: Разбор рынка инфобизнеса (Кремлевская школа против Гарварда). Почему подавление — это путь к бедности.

Смерть от стерильности: Как корпоративный этикет кастрировал бизнес-процессы.

Наш Манифест: Переход от «изнасилования» к «Соблазну Смыслом».

Раздел I. Энергетический баланс: Либи́до как валюта будущего

Глава 1. Ядерный реактор внутри: Что такое Либи́до в бизнесе и почему у «заряженного» лидера Казна всегда полна.

Глава 2. Температура чека: Почему мы подсознательно не покупаем у «холодных» экспертов.

Глава 3. Гигиена Напора: Как сохранять высокий уровень жизненной энергии, не выгорая в энтропии Хуизнеса.

Раздел II. Архитектура влечения: Доминирование через Смысл

Глава 4. Поле Архитектора: Как создавать резонанс в комнате переговоров еще до первого слова.

Глава 5. Тонкая грань: Как использовать сексуальную харизму, не превращая деловую встречу в флирт.

Глава 6. Ранг и Лоск: Внешние атрибуты как проявление

внутренней силы (Cyber-Renaissance Style).

Раздел III. Сексуальные переговоры: Искусство слышать «Да»

Глава 7. Подсознательное согласие: Как работать с желанием партнера на уровне инстинктов.

Глава 8. Прелюдия сделки: Почему этап знакомства и «прощупывания» смыслов важнее подписания договора.

Глава 9. Работа с сопротивлением: Возражение как запрос на большую близость и глубину проекта.

Раздел IV. Теневая сторона: Как Хуизнес кастрирует команды

Глава 10. Корпоративная импотенция: Почему в офисах исчезает креатив и как менеджеры-«евнухи» убивают прибыль.

Глава 11. Искра в машине: Техники возвращения жизненной энергии в застоявшиеся бизнес-системы.

Глава 12. Безопасная Сварка: Этический кодекс Либидо-менеджмента.

Раздел V. Эрос Вертикали: Материализация страсти

Глава 13. Сублимация в Казну: Как переводить искры вдохновения в управленческие решения и твердые активы.

Глава 14. Сексуальная стратегия: Планирование экспансии Империи из состояния избытка, а не дефицита.

Глава 15. Оргазм реализации: Точка, где Смысл становится Плотью (Протоколы EDEM в действии).

Раздел VI. Интерактивный Практикум: сексуальность

коммуникаций.

Кейс №1: Совещание. «Захват внимания»

Кейс №2: Переговоры. «Цена вопроса»

Кейс №3: Конфликт. «Столкновение эго»

Кейс №4: Работа с возражениями. «Проверка на прочность»

Кейс №5: «Свидание» с инвестором. Соблазн капиталом

Кейс №6: Расширяющая обратная связь. «Хреновая работа»

Кейс №7: Достойное увольнение. «Смена орбиты»

Введение: Почему «жесткие переговоры» больше не работают?

Кладбище мертвых сделок

Современный рынок переговоров — это выставка антиквариата. На одной стороне — «Кремлевская школа», выросшая из протоколов спецслужб. Её девиз: «Подави или проиграешь». Она учит захватывать территорию, использовать нужду партнера и превращать встречу в допрос. На другой стороне — «Гарвард». Поиск компромиссов, стерильная логика и бесконечное «Win-Win», которое в реальности превращается в «Lose-Lose», потому что в этой схеме нет огня, а значит, нет и сверхприбыли.

Обе модели ведут к бедности.

Подавление убивает желание партнера созидать вместе с вами (он сделает минимум и уйдет).

Компромисс усредняет результат до серости.

Третья ветвь этого «кладбища» — НЛП-манипуляторы.

Их стратегия: подстройка, отзеркаливание, «якорение» и поиск болевых точек. Это попытка обмануть подсознание партнера, используя технические отмычки.

В чем здесь главная ловушка?

НЛП — это имитация оргазма в переговорах. Вы можете безупречно копировать позу собеседника и его темп речи, но если внутри вас — пустота и холодный расчет, партнер на уровне древних инстинктов почувствует фальшь. Это создает «эффект зловещей долины»: вроде бы всё правильно, но находиться рядом с вами неприятно.

Манипуляция — это всегда признак низкого Ранга. Тот, у кого есть истинное Либи́до и Напор, не нуждается в «якорях» — его присутствие само по себе становится событием. НЛП-шники пытаются украсть энергию, в то время как Архитектор EDEM её генерирует.

Все вышеперечисленное — это экономика дефицита. В ней нет Либи́до, а значит, нет жизни. Каждая такая сделка — это еще один надгробный камень на кладбище ваших упу-

ценных возможностей.

Смерть от стерильности: корпоративное кастрирование

Мир заигрался в «профессионализм». Корпоративный этикет, HR-политики и бесконечные гайдлайны сделали бизнес стерильным. Мы научились приходить на встречи в безупречных костюмах, но с «мертвыми глазами».

Инфобузис кастрировал бизнес-процессы, объявив сексуальную энергию, харизму и живой импульс чем-то «неприличным» или «неуместным». В итоге мы получили эпоху менеджеров-функций. Они умеют заполнять таблицы, но они не могут зажечь рынок. Когда из системы уходит Либидо, она начинает гнить. Бюджеты на маркетинг растут, а отдача падает — потому что вы пытаетесь продать труп, завернутый в красивую упаковку.

Наш Манифест: от «Изнасилования» к «Соблазну Смыслом»

Мы здесь, чтобы объявить конец эпохи ментального насилия. Хватит «дожимать» клиентов. Хватит «прогибать» партнеров.

Переход EDEM — это переход к Соблазну Смыслом.

В сексуальных переговорах нет жертвы. Есть два (или более) игрока, которые входят в резонанс.

Вы не манипулируете — вы возбуждаете интерес.

Вы не требуете подписи — вы создаете такое поле, в котором партнер жаждет стать частью вашего проекта.

Это высшая форма доминирования — когда ваша Вертикаль Чести и ваш Напор настолько чисты и мощны, что согласие партнера становится естественным актом признания вашего Ранга. Это и есть Сварка.

Раздел I.

Энергетический баланс:

Либи́до как валюта будущего

Глава 1. Ядерный реактор внутри: Что такое Либи́до в бизнесе

Большинство бизнес-школ учат управлять процессами, но никто не учит управлять Источником. Если вы уберете из компании таблицы, офисы и логотипы, останется только одно: критическая масса жизненной энергии лидера. В системе EDEM мы называем это Либи́до.

Либи́до в бизнесе — это не сексуальное влечение в бытовом смысле. Это первичная творческая энергия созидания. Это тот самый «ядерный реактор», который питает всю машину корпорации.

Три агрегатных состояния делового Либи́до:

Напор (пропускная способность): способность лидера вы-

держивать напряжение больших смыслов и огромных денег. Если ваш «реактор» настроен на 2 000 у.е., система никогда не пропустит через себя миллион — трубы просто лопнут от давления.

Проводимость (резонанс): способность заражать идеей. Когда у лидера высокий уровень Либи́до, его поле становится «вкусным». Сотрудники работают не за КРІ, а за возможность быть причастными к этому огню. Клиенты покупают не товар, а право прикоснуться к этой витальности.

Власть над Хаосом: либи́до — это сила, которая структурирует пространство. В компании, где лидер «заряжен», хаос превращается в космос. Там, где лидер «погас», начинается энтропия, воровство и застой.

Почему у «заряженного» лидера Казна всегда полна?

Деньги — это самая инертная и грубая форма энергии. Они всегда текут туда, где есть максимальный градиент жизни.

В системе «Хуизнеса» (бизнес без души) энергия тратится на контроль и борьбу с сопротивлением. Это бизнес на «севших батарейках».

В системе Либи́до-менеджмента Казна наполняется как

побочный эффект расширения вашего поля. Чем мощнее ваш внутренний реактор, тем больше материальных активов требуется Вселенной, чтобы «заземлить» ваш масштаб.

Итог главы:

Если вы чувствуете, что ваш бизнес «буксует», не меняйте CRM. Проверьте уровень своего Либида. Возможно, ваш реактор работает на 5% мощности, пытаясь осветить стадион. Либида-менеджмент начинается с признания: ваша жизненная сила — это ваш главный оборотный актив.

Глава 2. Температура чека: почему мы подсознательно не покупаем у «холодных» экспертов

Вы когда-нибудь задумывались, почему один специалист с двумя дипломами и безупречным резюме годами сидит на средних чеках, а к другому — менее «титулованному», но яркому — стоит очередь из клиентов, готовых платить любые деньги?

Ответ лежит в плоскости термодинамики смыслов. В системе EDEM это называется «Температура чека».

Феномен «холодного» эксперта

Холодный эксперт — это чистая функция. Он работает из состояния дефицита, страха или сухого расчета. Его Либида заблокировано корпоративными рамками, личными за-

жими или убеждением, что «бизнес — это только цифры».

Поле: вокруг него создается серая зона. Общение с ним напоминает чтение инструкции к микроволновке — логично, но не вдохновляет.

Реакция подсознания: наш рептильный мозг считает «холод» как отсутствие жизненной силы. Мы не хотим соединять свои ресурсы (деньги) с системой, в которой нет огня. Поэтому мы торгуемся, требуем скидок и сомневаемся в каждом пункте договора.

Высокая температура: избыток как магнит

Клиент платит не за информацию (её полно в Google), он платит за состояние. Заряженный лидер транслирует избыток энергии. Его «ядерный реактор» работает на такой мощности, что температура его поля повышается.

Эффект резонанса: рядом с «теплым» лидером клиент сам начинает чувствовать прилив сил. Это подсознательное желание «согреться» и есть истинный двигатель продаж.

Доверие без доказательств: когда ваше Либиδο прошивает пространство, вам не нужно 40 минут доказывать свою экспертность. Высокая витальность считается как признак Ранга. Высокий Ранг стоит дорого по определению.

# 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.