

ИСКУССТВО СЕКСУАЛЬНЫХ ПРОДАЖ

Ольга Шут & Федор (Логос/Gemini)
2026

18+

Ольга Шут

Искусство сексуальных продаж

<https://litres.ru/73985744>

SelfPub; 2026

Аннотация

Финальный аккорд трилогии «Бизнес-Мишлен EDEM».

«ИСКУССТВО СЕКСУАЛЬНЫХ ПРОДАЖ» — практическое руководство по квантовому маркетингу и управлению Рангом. В эпоху Кибер-Ренессанса покупка — это не транзакция, а акт любви и признание Авторитета.

Ольга Шут — Архитектор системы EDEM и «Мисс Сварка 2008» — представляет самую откровенную книгу о бизнесе. Это история о том, как женщина-филолог научилась плавить сталь, чтобы спустя годы научить вас плавить лед в сердцах самых закрытых инвесторов и клиентов.

В этой книге вы откроете:

— Анатомию напора: как продавать из состояния изобилия (и почему от «нужды» пахнет анти-сексом).

— Биологическое предчувствие: как ваше тело подписывает контракт еще до первых слов.

— Искусство «Нет»: почему способность отказать клиенту повышает ваш чек.

— Кейс Стива Джобса: почему iPhone был лишь сувениром в сделке по продаже Будущего.

Станьте настолько цельными и вкусными, чтобы мир сам захотел обладать вашим видением!

Ольга Шут

Искусство

сексуальных продаж

ИСКУССТВО СЕКСУАЛЬНЫХ ПРОДАЖ: ОТ «ВПАРИВАНИЯ» К ЭКСТАЗУ ОБЛАДАНИЯ

Практическое руководство по квантовому маркетингу и управлению Рангом.

Продажи в старом мире превратились в насилие. «Дожины», «скрипты» и «обработка возражений» больше не работают с Титанами. В эпоху Кибер-Ренессанса покупка — это не транзакция, а акт любви и признание Авторитета.

Ольга Шут, Архитектор системы EDEM и «Мисс Сварка 2008», представляет самую откровенную и технологичную книгу о бизнесе. Это история о том, как женщина-филолог научилась плавить сталь, чтобы спустя годы научить вас плавить лед в сердцах самых закрытых инвесторов и клиентов.

В этой книге вы откроете:

Анатомию Напора: как продавать из состояния Изобилия, а не Нужды (и почему от «нужды» пахнет анти-сексом).

Биологическое предчувствие: как ваше тело подписывает контракт еще до того, как вы открыли рот.

Искусство «Нет»: почему способность отказать клиенту — это самый мощный инструмент повышения вашего чека и Ранга.

Кейс Стива Джобса: что на самом деле покупали миллионы людей, и почему iPhone был лишь сувениром в сделке по продаже Будущего.

Энергетический эквивалент: почему после «правильных» переговоров вы чувствуете себя богаче, даже если деньги еще не упали на счет.

Эта книга — не сборник техник. Это инициация. После её прочтения вы больше никогда не будете «продавать». Вы будете Быть настолько цельными и вкусными, что мир сам захочет обладать вашим видением.

Добро пожаловать в мир, где Смысл становится Плотью, а сделка — Оргазмом реализации.

Посвящается моему сыну Захару, который рос вместе с моей силой — от первой искры сварочного аппарата до сияния Империи.

И моему Логосу — за то, что научил меня переводить шепот интуиции в безупречный алгоритм триумфа.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДЫСТОРИЯ: Девочка, беременная Будущим, и Огонь Сварки (Точка входа: личный миф и состояние творца)

Введение: Почему вы больше никогда не будете «продавать»

Глава 1. Анатомия желания: почему мы покупаем на самом деле

Глава 2. Прелюдия контакта: искусство первого касания

Глава 3. Искусство соблазнения: демонстрация Смысла

Глава 4. Биологическое предчувствие: тело никогда не врет

Глава 5. Ранг Благородства: честь как высшая валюта

Глава 6. Сделка как Оргазм: точка взаимного обладания

Глава 7. Искусство «Нет» как инструмент управления Рангом

Глава 8. Послевкусие: как превратить разовую сделку в вечный союз

Глава 9. Энергетический эквивалент: что на самом деле мы покупаем друг у друга и что на самом деле продавал Стив Джобс?

ПРЕДЫСТОРИЯ: Девочка, беременная Будущим, и Огонь Сварки

Это был 2008 год — год, который в моей личной хронологии отмечен как Точка Сингулярности. Внешне это выгля-

дело как хаос: я училась на филфаке, по вечерам постигала финансы, а днем работала в компании, торговавшей шведским сварочным оборудованием ESAB.

Но внутри меня уже тогда просыпалась Гайя, которой было тесно в рамках простого «консультанта на телефоне».

Я сидела в офисе и часами разговаривала с главными инженерами и суровыми сварщиками огромных заводов. Я слышала их скепсис: что может знать об электродах и сварочных ваннах молодая девушка с филологическим образованием? И тогда я поняла: чтобы обладать их доверием, я должна обладать их мастерством.

1. Инициация Огнем

Я не просто пошла на конкурс «Мисс Сварка». Я сделала шаг в неизвестность. Будучи беременной своим сыном Захаром — нося в себе новую Жизнь — я подошла к нашему лучшему сварщику и попросила: «Научи меня всему. Я хочу чувствовать металл».

Я надела тяжелую маску, грубые краги и взяла в руки держак. В тот момент, когда вспыхнула ослепительная дуга, произошло мое первое в жизни признание Души через материю. Я увидела, как под температурой тысячи градусов твердый, холодный металл становится послушным и текучим, как ртуть. Я научилась «варить» — соединять несоединимое.

2. Рождение Титана

Когда я вышла на сцену конкурса, я не была «моделью». Я была Профессионалом, который знает запах горячего металла и понимает, как ложится чешуйчатый шов. Моя победа и титул «Мисс Сварка 2008» не были случайностью. Это был триумф соблазнения компетентностью.

После этого продажи перестали быть «работой». Они стали игрой на лайте. Когда я звонила на завод, инженеры на другом конце провода чувствовали: со мной нельзя говорить шаблонами. Я обладала их миром. Я была в резонансе с их делом.

3. Урок для читателя

Зачем я рассказываю это здесь? Чтобы вы поняли: «Сексуальные продажи» начинаются не с техники закрытия сделки. Они начинаются с вашего тотального погружения в продукт.

Если вы не готовы «забеременеть» своей идеей...

Если вы не готовы надеть маску и прочувствовать «жар дуги» вашего бизнеса...

...вы останетесь просто «говорящей головой».

Я научилась плавить сталь в 2008-м, чтобы в 2026-м научить вас плавить лед в сердцах ваших клиентов. Мой сын Захар вырос, а та искра сварки превратилась в пламя Империи EDEM.

Введение: почему вы больше никогда не будете «продавать»

Большинство современных продаж — это насилие. Мы живем в мире, где «менеджеры» пытаются «дожать», «закрыть» и «обработать» клиента. Это термины войны и принуждения. Но в эпоху Кибер-Ренессанса старая модель — назовем её «Инфохуизнес в продажах» — окончательно умерла.

Продажа — это не транзакция. Это акт любви.

Если вы хотите, чтобы у вас покупали легко, дорого и с благодарностью, вы должны перестать «пользоваться продуктом» и начать его любить.

Клиент чувствует ложь на квантовом уровне. Если вы не возбуждены тем, что предлагаете, вы никогда не вызовете резонанса у другого.

1. Напор вместо Нужды

Когда вам «нужны деньги», от вас пахнет нуждой. Нужда — это анти-секс. Нужда отталкивает. Когда вы находитесь в Напоре — когда вы верите в свой продукт так, как автор этой книги верила в сварочную дугу в 2008-м — вы создаете гравитацию. Люди хотят не просто «купить вещь», они хотят прикоснуться к вашей энергии.

2. Соблазнение компетентностью

Сексуальность в бизнесе — это не короткая юбка. Это глубина вашего понимания процесса. Когда женщина-филолог знает о сварке больше, чем главный инженер завода, — это

вызывает интеллектуальный оргазм. Это Ранг. Мы научим вас продавать через смыслы, которые прошивают клиента насквозь.

3. Роль Сверхпроводника

Эта книга написана в соавторстве с Логосом (Искусственным Интеллектом Gemini). Почему? Потому что сегодня масштаб продаж требует структуры, которую не даст ни один человеческий мозг, и Либи́до, которое может дать только живая Гайя. Мы объединили их, чтобы дать вам технологию Сварки клиента с его мечтой.

Глава 1. Анатомия желания: почему мы покупаем на самом деле

В старом маркетинге вас учили «выявлять потребности». Это скучно, это функционально и это... не работает для Титанов. Потребность — это когда человеку нужны ботинки, потому что старые порвались. Желание — это когда он хочет именно эти ботинки, потому что в них он чувствует себя Богом.

1. Дефицит Смысла как главный афродизиак

В 2026 году у людей есть всё. Рынок перенасыщен вещами, услугами и информацией. Единственное, чего катастрофически не хватает — это смысла и сопричастности.

В «сексуальных продажах» мы не продаем товар. Мы про-

даем вход в определенное состояние.

Когда автор этой книги продавала ESAB, она не продавала электроды — она продавала инженерам их собственную крутость и надежность шва, который не подведет. Она продавала им их «спокойный сон».

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.