



## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение. Лук на миллион .....	7
--------------------------------	---

### МОТИВАЦИОННЫЙ БЛОК

Глава 1. От Брэнсона к Шварценеггеру .....	13
Глава 2. И все идет по плану .....	26
Глава 3. Модельные килограммы .....	40
Глава 4. Миллионы для банкрота Трампа .....	51

### ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ БЛОК

Глава 5. Дорога к осиной талии .....	65
Глава 6. Алгоритм наших эмоций .....	80

### БЛОК ПРОДВИЖЕНИЯ

Глава 7. Рыжий кардинал пиара .....	97
Глава 8. Журнал мести .....	107
Глава 9. Богиня продаж .....	116
Глава 10. Продвижение личного бренда .....	132
Глава 11. Цена славы .....	147

### БЛОК СЕЛЕБРИТИ

Глава 12. Танцующая с миллионером .....	163
Глава 13. Хилтон в «Ритце», или Last Tango with Paris .....	172
Глава 14. Погоня за Ким Кардашьян .....	179
Послесловие. Действуем! .....	186
Алфавитный указатель .....	187



## ВВЕДЕНИЕ

### ЛУК НА МИЛЛИОН

— Алло, Юля, вы можете собрать мне лук, самый лучший?

— Конечно, могу, я хорошо разбираюсь в модных трендах. Соберем вам самый актуальный лук, даже несколько, для разных кейсов. Можем полностью проработать аутфит, чтобы он смотрелся солидно, но в то же время просто — для коммуникации с вашими деловыми партнерами.

— Хм... Мне кажется, мы друг друга не поняли. Мне нужно 20 тонн лука, репчатого, хорошо бы еще вчера. Успеешь?

— Ах, репчатый... двадцать? Конечно, успею! Вам для салатов?

Не буду тратить ваше время на всякие выдуманные «истории успеха». В этой книге будут только кейсы из моей жизни. Реальной жизни, которая гораздо интереснее и удивительнее, чем сюжет любого литературного произведения. Такое нарочно не придумаешь! Разумеется, в этой книге также собрано много полезных советов по созданию и продвижению личного бренда.

*Дорогая моя! Я так долго добиралась к тебе через все эти границы, запреты, пробки и улетевшие без меня самолеты. Все, что смогла тебе подарить, — те самые семь огромных букетов, 707 роз с буквами твоего имени. И вот сейчас, в зале вылета, когда ты, Ким Кардашьян, обернулась в мою сторону и узнала меня, я выдавила из себя только:*

— Bye, Kim!

*И услышала в ответ:*

— Bye, Julia!

Я — Юлия Рыбакова, богиня продаж и пиара. Раскручиваю людей до статуса звезд политики и шоу-бизнеса — «танцующий миллионер»

Джанлука Вакки подтвердит. Стала моделью плюс-сайз и подписала на свои пышные формы миллион человек в инстаграме. Привезла в Россию Пэрис Хилтон и уже скоро привезу вам Ким Кардашьян, обещаю. Вы же так этого хотели. Или я?

При этом мне удалось остаться нормальным человеком, и это самая сложная задача, я серьезно.

Тот лук, совсем не от Гусси, стал моей первой «серьезной» сделкой в Москве. Наивная провинциалка — на пятом месяце беременности, между прочим, — без гроша в кармане, без профильного образования, без друзей и связей, без опыта работы, без юридического лица, без... без... без... Все было неправильно, как в фильмах про мутные 90-е, только братков со стволами не хватало. Но это была Москва 2012-го, и за следующий год хождений по овощным базам я накопила на квартиру.

А потом спустила все накопленное на съемки телесериала, который никуда не пошел. Говорю же, наивная. Если ваша вторая половина заявит о желании вместо покупки долгожданного жилья в столице снять фильм, вы, вероятно, позовете санитаров из «Кащенко». И совершенно правильно сделаете — как нормальный человек. Но я никогда не хотела быть «нормальной».

Я вообще все делаю не по шаблонам. Люди приезжают покорять Москву из провинции, предварительно собрав деньги, вещи и найдя работу или хотя бы место, где можно перекантоваться первое время. Я же просто перепутала автобус: ехала из родного Ставрополя во Владикавказ на свадьбу, но села в тот, что ехал в Москву, и решила не возвращаться с полдороги. Неделю жила на Павелецком вокзале. Денег не было, работы тоже не предвиделось — приходилось снимать с себя украшения и потихоньку сдавать их в ломбард. Случайный знакомый пригласил пообедать в столовую при Госдуме. «Уберите от меня эту настырную девицу!» — кричал Иосиф Кобзон, в третий раз отбиваясь от сумасбродки, желавшей взять автограф, сделать селфи и открыть совместный бизнес. Неслыханная наглость, на которой позже выстро-

илась вся моя работа со звездами. Скромные и осторожные девушки пусть трудятся секретарями-референтами в отделе культуры города Соплежуйска и приносят пользу стране.

Правильные методы продвижения личного бренда многократно описаны в мудрых книгах от мировых гуру. Но у нас, в России, это все работает с большими оговорками. Слишком многое завязано на личности, на связях, на способности рождать идеи и защищать их от постороннего вмешательства, включая банальное воровство. Да и просто от случая, который, по Пушкину, «бог изобретатель». Случаем нужно уметь пользоваться, извлекая из него максимум полезного. Кстати, тот самый пресловутый лук я добыла и продала тоже практически случайно, просто рассказав о проблеме первому встречному таксисту. Оказалось, что его друг из Саратова занимался оптовой продажей овощей, и буквально через день нужный товар был отгружен. Так беременная танцовщица бэлидэнс из Ставрополя стала столичным бизнесменом. Добро пожаловать в суровые российские реалии, Илон Маск!

По мере накопления опыта ошибок и случайностей стало намного меньше. На их место пришли железные принципы и стратегия 100%-ного успеха. Нет, это не бахвальство. Я гарантированно раскручиваю любого клиента, включая саму себя, до статуса селебрити менее чем за год. Дальше — неинтересно. Технологии давно отработаны, и некоторыми из них я поделюсь на страницах этой книги.

Зачем я ее вообще написала? Не буду врать о высокой миссии просвещения широких масс. Это моя визитка и элемент личного продвижения, а ширнармассам совсем не нужно поголовно становиться звездами. Если все пойдет в шоу-бизнес, инстаграм и Госдуму, кто будет продавать лук?

Моя аудитория — те, для кого прокачка персонального бренда действительно важна. Желательно без тех ошибок, которые совершила я, буквально раздаривая тяжело заработанные деньги всяким проходим-

## ВВЕДЕНИЕ

цам, умеющим давать красивые обещания. Дельцам от шоу-биза и пиара, чья единственная миссия — вытягивать из клиентов деньги, чтобы жить припеваючи. Спрос рождает предложение. Московский мир блестящего гламура жесток и не знает жалости к новичкам. Высасывает из них все ресурсы и ничего не обещает взамен.

Зная основные принципы жизни и работы рыжего кардинала пиара и звезды инстаграма Юлии Рыбаковой, вы как минимум убережете себя от пустых трат и сразу сможете выбрать правильное направление движения. Необходимость в грамотных помощниках и агентах придет значительно позже. К тому времени уже появится понимание, что делать и кому предлагать совместные проекты. А пока просто берите на вооружение чужой выстраданный опыт — думаю, вы удивитесь, из какого трэша могут рождаться деньги и полезные связи в столичной тусовке.

Ах да, самое главное. Сколько стоит раскрутить человека до статуса персоны, известной во всей России? Ответ — один миллион долларов. Поехали.

# МОТИВАЦИОННЫЙ БЛОК



## ГЛАВА I

# ОТ БРЭНСОНА К ШВАРЦЕНЕГГЕРУ

Как вера в себя помогла мне двигаться к своей цели. Через неудачи — в мир селебрити

История успеха — всегда чужая. Находясь в самом начале пути, вы смотрите на тех, кто уже прошел большую его часть. Покупаете их книги (за деньги!), читаете статьи в гляцевых журналах, смотрите на красивую жизнь в ютубе или на ТВ. Ставите им лайки в раскрученных инстаграмах. И все время пытаетесь понять, как стать таким же успешным, с чего начать.

И каждый раз находится причина, по которой раскрутиться пока что не выходит. У молодежи свои оправдания — в виде школы-колледжа-института и отмазок типа «я еще несовершеннолетний(-ая)!».

Более взрослым людям нужна «стабильная» работа, чтобы платить за квартиру и раз в году ездить в Турцию (Сочи), потому что так у всех.

Потом очень сильно мешает маленький ребенок — надо дожидаться, когда подрастет. А подрастает он, как правило, как раз лет до 18-ти — а там и институт снова замаячил.

Так незаметно проходит жизнь, иногда снисходительно посматривая на вас глазами пассажира навороченного автомобиля, который проезжает мимо ранним утром, пока вы ждете зеленого сигнала светофора на перекрестке у метро. Вы едете на работу, а он возвращается домой. То ли с увеселительного мероприятия, то ли из аэропорта — неужели опять задержали рейс из Ниццы?

Конечно же, ему просто повезло. Вернее, варианта два: или богатенькие родители, или удачное стечение обстоятельств — вовремя попал

в струю, ведь дуракам везет. Если это она, да еще молодая-красивая, то сразу все понятно: папик, босс, подарили, прочие фантазии. Уж мы бы на их месте, у-у! Мы бы сделали все намного круче и правильнее... Просто пока не получается, нет возможности. Потому что... (читаем начало этой части).

Но давайте не врать хотя бы самим себе. Окружающим мы всегда успеем навешать лапши — в этом мы все, как правило, лучшие эксперты в мире. Реальных причин всего две, и они хорошо известны: лень и отсутствие веры в себя.

Давайте разберем, почему так происходит и как я с этим борюсь.

На самом деле лень — одно из лучших человеческих качеств. Я сейчас абсолютно серьезно. Ни одному зверю не лень преодолевать гигантские расстояния в поисках пищи. Древнему человеку было лень идти в соседнюю деревню, лень молотить цепями пшеницу. Он изобрел колесо, а вместе с ним — телеги и мельницы. Жизнь сразу стала легче и удобнее, появились силы и время на другие занятия. Но лень наша настолько неистребима, что буквально в каждой сфере жизни человек находит способы переложить свои обязанности и ответственность на механизмы и приспособления. Хотя чаще, конечно, на других людей, особенно если дело касается работы, так уж мы устроены.

И вот мы уже не ездим друг другу в гости, предпочитая мессенджеры, и готовность встать с дивана, чтобы выключить свет на кухне, приравнивается к подвигу, совершить который обязан непременно кто-то другой. Невероятно, но из-за подобных пустяков часто вспыхивают семейные ссоры, переходящие в затяжные конфликты.

Таким образом, лень из инструмента прогресса, лени созидательной для многих превратилась в лень разрушающую. Происходит откат, человек не становится лучше. Лень и отдых не придают ему сил, не заставляют осмыслить свою жизнь и придумать новые решения, как ее улучшить. И вот с такой ленью надо бороться самым решительным образом.

Мне в этом смысле очень повезло, ведь я никогда не была ленивой. Скорее наоборот: моя деятельная натура, зачастую даже излишне, все время требует изменений. Спонтанные поездки, новые проекты, увле-

чения и хобби. Меняю съемные квартиры каждые год-полтора и не покупаю свою, потому что мне просто надоедают одинаковые декорации, в них становится скучно.

Мне физически не хватает 24 часов в сутках, чтобы все успеть, поэтому многие начинания остаются брошенными на полпути. Но ведь это можно рассматривать и в качестве плюса: как мать-природа оставляет из бесконечного разнообразия видов только самые приспособленные к выживанию, отсеивая слабых, так и у меня остается время лишь на самое важное и интересное. Но не попробуй я все остальное, откуда мне знать — что пойдет, а что нет?

Предоставляйте самим себе шанс реализовывать свои идеи и пробовать новое. Самое нужное останется, а остальное послужит базой для развития, которую мы называем жизненным опытом. Это тоже чрезвычайно важно.

Так вот, отсутствие лени и любопытство отличали меня с самого детства. Пока другие дети смотрели телевизор, я получила звание кандидата в мастера спорта по художественной гимнастике. А что, я разве не говорила, что была очень худенькой девочкой? Кто бы мог подумать!

Школа из учебного учреждения превратилась для меня в место для проведения коммерческих операций, о которых я расскажу в соответствующей главе (с. 30). В свободное время я брала в руки самодельный опросник и приставала к друзьям, родственникам, соседям, а то и вовсе к малознакомым людям. Меня интересовало буквально все: как они живут, где работают и сколько зарабатывают, на что тратят свободное время.

Помню, одна женщина из соседнего подъезда представилась ювелиром и даже пригласила в свою квартиру — показать собранные украшения. Я была так поражена этим великолепием, что тоже захотела стать специалистом по золоту и драгоценным камням. Изучала предмет, начала разбираться в изделиях и их стоимости. И даже сдала экзамены в ювелирный колледж! К сожалению, у мамы не нашлось денег, чтобы оплатить обучение.

Все оказалось напрасным? Нет, лишних знаний не бывает, в жизни рано или поздно пригодается все. Спустя много лет, когда я оказалась