

АНДРЕЙ ЦЫГАНКОВ

ДЕНЕЖНЫЕ КАРТОЧКИ

**65 простых ежедневных заданий
по увеличению дохода
и повышению качества жизни**

Книга-тренинг



Минск
«Колорград»
2021

УДК 316.6

ББК 88.5

Ц94

Цыганков, А. В.

Ц94 Денежные карточки : 65 простых ежедневных заданий по увеличению дохода и повышению качества жизни : книга-тренинг / Андрей Цыганков. – Минск : Колорград, 2021. – 124 с.

ISBN 978-985-596-898-7.

Это не обычная книга. Это полноценная книга-тренинг. В книге вас ожидают 65 заданий по прокачке этичного денежного мышления. Просто прочесть эту книгу – этого мало. Если вы хотите получить реальные результаты, которые проявятся в виде увеличения дохода и повышения качества жизни, то рекомендуемую выполнить ВСЕ задания. Все задания предельно простые, некоторые из них можно выполнить за один час, но пусть их обманчивая простота не вводит вас в заблуждение. Регулярное выполнение этих заданий поможет кардинально изменить вашу жизнь! Приступайте скорее к их выполнению. Удачи!

УДК 316.6

ББК 88.5

Научно-популярное издание

Цыганков Андрей Владимирович

ДЕНЕЖНЫЕ КАРТОЧКИ

**65 простых ежедневных заданий
по увеличению дохода
и повышению качества жизни**

Книга-тренинг

Ответственный за выпуск *Е. С. Патей*

Компьютерная верстка *Т. А. Караневич*

Дизайн обложки *С. А. Корольков*

Корректор *Н. Т. Гавриленко*

Подписано в печать 09.07.2021. Формат 60×84/16.

Бумага офсетная. Печать цифровая.

Усл. печ. л. 7,21. Уч.-изд. л. 4,49. Тираж 50 экз. Заказ 19729.

Издатель и полиграфическое исполнение:

общество с ограниченной ответственностью «Колорград».

Свидетельство о государственной регистрации
издателя, изготовителя, распространителя печатных
изданий № 1/471 от 28.07.2015.

Пер. Велосипедный, 5-904, 220033, Минск.

+375 17 361 91 40 post@segment.by segment.by

facebook.com/segment.by vk.com/segment_belarus instagram.com/segment.book

ISBN 978-985-596-898-7

© Цыганков А. В., 2021

© Оформление. ООО «Колорград», 2021

Краткая история о том, откуда взялись «Денежные карточки»

Однажды ко мне на индивидуальное занятие пришел парень. Он хотел запустить свою онлайн-школу на тему, как избавиться от долгов, и я ему помог с этим. Но вместе с тем меня привлекла необычная система, которая лежала в основе его онлайн-школы.

Этой системой был ИДЕАЛ-метод Тойчей. И надо сказать, я познакомился с ним очень вовремя!

В тот момент я был онлайн-предпринимателем, который уперся в денежный потолок и потерял мотивацию.

Более 3 лет я топтался на месте с доходом в районе \$3 000. Бывали взлеты и падения (американские горки по доходу), но в целом наблюдался финансовый застой, а качество жизни оставляло желать лучшего.

Я проходил множество различных тренингов по бизнесу, по финансам, по мышлению, но так и не смог пробить свой финансовый потолок.

Однажды я даже покупал консультацию, где меня погружали в мои прошлые жизни — сейчас это улыбает, а тогда я реально верил, что это может помочь.

В общем, я пробовал все!

Погружение в прошлые жизни, НЛП, психология (различные направления), Тета-Хиллинг, Рейки, фильм «Секрет», Зеланд, различные тренинги по финансам, Мастер-Кит, Тони, Дианетика Рона Хаббарда, коучинг, эннеаграмма и прочее, прочее, прочее, название чего я даже не помню.

Но для меня это не работало. А тут что-то новенькое: ИДЕАЛ-метод. Я даже не слышал о таком до того момента.

Новинка меня прельстила, и я погрузился в изучение метода и его практику.

Я нашел лучших наставников этого метода и инвестировал огромные средства в обучение. Только в первый месяц обучения методу я потратил чуть более \$2000, или 150 000 российских рублей. И таких месяцев было немало.

Я и сейчас продолжаю обучаться этому методу, инвестируя в него ежемесячно от \$300 до \$1000.

Естественно, я бы не стал инвестировать такие большие деньги, если бы не убедился в том, что метод работает.

А для меня он работал круче, эффективнее и быстрее, чем все, что я пробовал ранее. Я настолько загорелся темой, что закрыл свой прошлый онлайн-бизнес, чтобы полностью посвятить себя обучению ИДЕАЛ-методу, его практике и распространению.

Поскольку моей основной «болью» было пробитие денежного потолка, то я сфокусировался на создании продукта по увеличению дохода, в основу которого положил самые эффективные принципы ИДЕАЛ-метода.

Через некоторое время продукт был готов, появились первые клиенты, а следом – и результаты у клиентов, связанные с увеличением дохода. Кто-то из них увеличивал свой доход на 20 %, кто-то в 2 раза, кто-то в 5 раз и даже больше.

А бонусом к этому они получали улучшение взаимоотношений в семье, избавление от чувства страха, вины и стыда, уменьшение недопонимания, критики и конфликтов, в их жизнь стали приходить уверенность, спокойствие, радость и ощущение счастья.

Люди получали такие результаты благодаря тому, что меняли свое понимание (отношение к чему-либо в своей жизни) и совершали определенные практические регулярные действия.

Практические задания, которые приносили клиентам самые лучшие результаты, я фиксировал для себя в конспект. И однажды в этом конспекте набралось более 60 таких заданий.

Тогда-то я и придумал «Денежные карточки». Сначала для себя. Я создал макет карточек, на каждой из которых было одно задание. Потом я обратился в типографию и мне сделали красивые пластиковые карточки.

Свой новый день я начинал с того, что вытягивал карточку, читал задание и старался его выполнить в течение дня.

Я пользовался этими карточками регулярно, порой получая очень неожиданные результаты. Например, я выполнял задание и уже в этот же день зарабатывал крупную сумму денег.

Или со мной связывался человек и САМ предлагал мне сделать рекомендацию моего курса. Или каким-то чудесным образом начинали двигаться дела, которые, казалось, уже совсем заглохли. Для меня это превратилось в очень увлекательную игру: в начале дня я предвкушал, что же меня ждет на этот раз!

И вот когда я увидел, что регулярное использование карточек работает, я подумал: как их можно упаковать так, чтобы это было максимально удобно и практично для максимального количества людей.

Так и родилась эта книга-тренинг. Именно тренинг (!), а не просто информация, чтобы было чем забить голову.

Сейчас информации очень много. Тотальный информационный перегруз. Забит жесткий диск, забит книжный шкаф, забита лента в социальных сетях.

Информации так много, а времени так мало, что хотя бы потребить всю эту информацию не представляется возможным, я уже не говорю про внедрение.

А в этой книге вы найдете простые задания на каждый день. Просто маленький шажок, который нужно сделать.

Не долгое и нудное обучение, а сразу – небольшое задание, которое легко можно встроить в повседневную жизнь.

Регулярное выполнение заданий имеет **НАКОПИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ**. Маленькие шажочки приводят к большим результатам. Выполняя простые ежедневные задания, вы будете формировать новые нейронные связи, которые и составят ваше новое денежное мышление.

Несколько слов про ИДЕАЛ-метод и моих наставников

Бонусом к «Денежным карточкам» ниже я разместил для вас свой специальный отчет **«Антижертва: как раз и навсегда преодолеть внутренние ограничения, мешающие росту дохода»**.

В этом отчете я постарался изложить для вас основные концепции ИДЕАЛ-метода. Я настоятельно рекомендую вам прочесть его прежде, чем выполнять задания из карточек.

Так же у меня в блоге вы сможете прочесть статью о том, что такое ИДЕАЛ-метод. Для того чтобы прочесть эту статью, воспользуйтесь помещенным ниже QR-кодом.



Несколько слов по поводу моих наставников.

То, что вы прочтете в этих карточках, это не я сам придумал. Все карточки и задания сделаны на основе принципов ИДЕАЛ-метода Тойчей. А эти принципы я узнал от своих многочисленных наставников.

В первую очередь это, конечно же, Чемпион Курт Тойч и Джоэл Мари Тойч. А также Аладдин Счастливый, Борис Сорин, Татьяна Тойч, Геннадий и Наталья Гура. Без них эта книга не увидела бы свет!

Поэтому хочу поблагодарить каждого из них за мои результаты и результаты моих клиентов. Ведь мои клиенты получают результаты не благодаря мне! И вы получите результаты тоже не благодаря мне! Не благодаря тому, что я каким-то волшебным образом вас замотивировал, открыл секретный секрет или еще что-то...

Вы получите результаты благодаря тому, что будете следовать определенным принципам ИДЕАЛ-метода.

Говорить, что люди получают результаты благодаря какой-нибудь моей «авторской» методике, это то же самое, что говорить: камень падает вниз, потому что я его замотивировал.

Нет! Камень падает вниз, потому что на него действует закон всемирного тяготения. Я здесь ни при чем. Моя заслуга лишь в том, что я умею разложить эти принципы по полочкам и доступно преподнести, как я и сделаю в этой книге.

Дополнительную информацию о моих наставниках вы сможете прочесть у меня в блоге. В статье вы найдете ссылки на все

их ресурсы и обучающие программы. Для того чтобы прочесть эту статью, воспользуйтесь помещенным ниже QR-кодом.



Специальный отчет «Антижертва»

Индивидуальное сознание. Наверняка вы знаете, что у нас есть сознание и подсознание.

Можно сравнить их с айсбергом: сознание содержит лишь малый уровень знаний – это надводная часть айсберга. Подсознание же – подводная его часть, где содержится все, что мы когда-либо учили, испытывали, делали, думали, чувствовали. А так же унаследовали – об этом мы поговорим чуть ниже.

Наше сознание думает, что это оно управляет нами и нашей жизнью, но, на самом деле, подсознание в разы производительнее, чем наше сознание.

Именно его можно считать невидимым управляющим центром, который отдает команды нашему сознанию.

А самое интересное заключается в том, что сознание не осознает этих команд, оно думает, что это оно так захотело. Это называется рационализацией.

Утрированный пример

Допустим, в подсознании у нас сидит установка, что быть богатым – это плохо.

И вот наступает момент, когда вы можете хорошо заработать, в вас срабатывает эта подсознательная установка, вы делаете что-то такое, что сводит эту возможность на нет. Это подсознание вас «защищает» от того, чтобы быть плохим (богатым).

А потом, уже сознательно, вы объясняете себе, почему все пошло не так, например: на вас кто-то не так посмотрел, или было слишком жарко, или еще что-то. Сознание обязательно

подкинет вам причину, почему все сорвалось. Хотя, на самом деле, эта причина не имеет под собой никакого основания – это лишь рационализация подсознательного.

Истинная причина нашего «провала» сидит глубже – в подсознании. Иными словами, наше подсознание – это внутренний предшественник внешнего проявления или выражения.

Это значит, что как мы считаем внутри своего подсознания, так и происходит в нашей жизни, так мы себя и ведем, что бы мы сознательно там ни думали.

Подсознание воспроизводит для нас результаты не в соответствии с фактами или нашим сознательным желанием, а в соответствии с тем, во что оно верит, с тем, что в него было записано.

Как происходит запись убеждений в подсознание?

Любые знания, которые мы получаем, попадают в наше сознание, а затем в подсознание. Сознательно мы можем что-то забывать, но подсознание – это невидимая «видеокамера», которая записывает любое знание, любой опыт, абсолютно все.

Вот эти записи могут поступать к нам от сознательного обучения (когда мы концентрируемся на чем-то и обдумываем это или через опыт – от окружающей среды, одним словом) и от бессознательного (когда мы вроде бы ни на чем не концентрируемся сознательно, но «запись» все равно идет). Плюс есть еще унаследованные записи – о них чуть позже.

И чем чаще к нам поступает какое-то определенное знание, тем «сильнее» оно записывается (мы обучаемся).

Если представить эти записи как борозды на грампластинке, то чем чаще повторяется какая-то ситуация или звучат какие-то слова, тем глубже будет борозда.

Вся сумма этого обучения (большая часть из которого проникает в наш мозг бессознательно) формирует наборы правил, которые управляют определенными аспектами нашей жизни, а правила формируют закон, по которому мы живем. Мы можем не осознавать этот закон, но он является управляющим фактором.

Пример

Пусть мама часто говорила нам в детстве, что быть богатым – это плохо. Или демонстрировала это своим поведением, неосознанно. И многократно. Плюс вы находили примеры «быть богатым плохо» в фильмах или книгах, разговорах и т. д.

В нашем подсознании запишется «глубокая борозда»: быть богатым – плохо, – которая будет управлять нашей жизнью. Как бы мы сознательно ни хотели разбогатеть, эта глубокая запись будет нам всячески «мешать».

Какие бы действия мы ни совершали, всегда будет случаться что-то, чего мы сознательно не хотели, но сделали это, потому что подсознательный закон нас к этому подтолкнул.

Другими словами, мир, в котором мы живем, не управляется случайными факторами, а управляется нашим личным законом, который в большей части сформирован подсознательно.

Каждое слово, ситуация, эмоция (и наследственность) оставляют борозду на долгоиграющей пластинке.

Чем чаще эти ситуации, слова, эмоции повторяются (или чем выше их амплитуда, т. е. когда слова, ситуации или эмоции сильнее нас зацепили), тем глубже эта борозда, а значит, сильнее закон.

Отсюда можно сделать вывод, что концентрация на любом состоянии будет иметь тенденцию его воспроизводить: не имеет значения, на чем мы концентрируемся, подсознание запишет это и воспроизведет с удивительной точностью.

Если мы убеждены, что быть богатым – плохо, то так оно и проявится в нашей жизни: мы не будем богатыми, подсознание нас убережет.

Еще пару слов про запись в подсознание

Наиболее распространенным способом записи в подсознание являются слова, которые нам говорят и которые мы принимаем на веру. Слова как семена, которые падают в наш мозг и плодоносят внешним проявлением.

Повторенные слова и мысли аккумулируются в личное верование, затем в убеждения, которые после проникновения в под-

сознание доминируют в нашей жизни, производя либо успех, либо неуспех.

Плюс есть еще один **очень сильный способ записи паттернов поведения в подсознание** – это наследственность. О ней ниже.

Несколько особенностей нашего подсознания

Человек, которому родители сформировали обусловленность (закон) «быть богатым – плохо», повсюду будет сталкиваться с опытом, который подтверждает этот закон. Как это работает, я расскажу ниже.

Такого человека будут раздражать проявления богатства и богатые люди, он будет злиться на них и завидовать, иногда явно, иногда нет, но он даже не будет подозревать, что есть другой взгляд на ту же ситуацию.

И уже тем более он не будет подозревать, почему он так реагирует!

Это все равно, что смотреть на мир через быть-богатым-плохо-очки, где линзой будут являться подсознательные убеждения человека.

Люди с позитивным подсознательным убеждением (с другой линзой) в той же самой ситуации увидят совершенно другое. Хотя, скорее всего, подобная ситуация у них даже не возникнет, ведь они транслируют в мир другие убеждения, и мир иначе откликается.

Отсюда следует неутешительный вывод: пытаюсь стать богатым, человек может менять работы, проходить различные тренинги и курсы повышения квалификации, менять страны и профессии – но результат будет одним: он не станет богатым, поскольку главный подсознательный управляющий закон он не убрал.

Более того, когда мы негативно думаем или говорим о других (в нашем случае о богатых), мы все эти эпитеты переносим на себя, поскольку для подсознания нет других людей, подсознание записывает все наши слова на себя (оно так устроено).