

Дмитрий
ИВАНЦОВ

Как победить БЕДНОСТЬ и повысить свои ДОХОДЫ

БРОСОК ИЗ НИЩЕТЫ



Дмитрий Иванцов

**Как победить бедность
и повысить свои доходы**

«Автор»

2026

Иванцов Д.

Как победить бедность и повысить свои доходы / Д. Иванцов —
«Автор», 2026

Краткое иллюстрированное пособие о том, как победить бедность, выбраться из нищеты и повысить свои доходы, используя особенности работы своего мозга.

© Иванцов Д., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. От каких факторов зависит наша жизнь	5
Глава 2. Мозг и доходы	15
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Дмитрий Иванцов

Как победить бедность и повысить свои доходы

Глава 1. От каких факторов зависит наша жизнь

В приступили к изучению пособия «Как победить бедность и повысить свои доходы». Это пособие для наёмных работников, а для предпринимателей будет другое.

И это пособие мы сразу же начнём с простого домашнего задания. Рекомендую выполнить его, потому что это поможет вам разобраться, по какому из двух вариантов вам нужно будет действовать после изучения пособия.

Задание №1.
От каких факторов
зависит уровень
вашей жизни?



Вам нужно записать ответ на вопрос – «От каких факторов зависит уровень жизни человека?» Настоятельно рекомендую в начале ответить на этот вопрос, а потом продолжить чтение главы.



Скорее всего вы написали много разных факторов. Наверняка международную обстановку, действия правительства, налоги, климат, образование, пособия, величину зарплаты и много чего другого.

Да, это всё влияет на нашу жизнь в ту или иную сторону. И все эти и многие другие факторы называются внешними факторами, или объективным фактором. Но лучшее название этой группы факторов – случайности.

Эти случайности бывают трёх видов.

Первый вид – негативные случайности, или трудности. Это всё то, что ухудшает нашу жизнь.

Второй вид – это нейтральные случайности, которые на нашу жизнь не влияют.

И третий вид – это позитивные случайности или возможности. Они улучшают нашу жизнь.



А теперь возвращаемся к вашему списку разных факторов. Обязательно должны быть несколько человек, которые в этом списке на первое место поставили свою собственную активность. По мнению этих людей главным фактором, определяющим нашу жизнь, является наша собственная активность, то есть наши действия. Это субъективный фактор.



Два фактора которые определяют нашу жизнь

Тут наверняка большинство людей скажут так: конечно, активность важна, но и негативные факторы никак не отменить. Ты же не можешь предупредить гололед на дорогах.

Ваш ответ очень простой – предупредить гололёд мы не можем, зато можем с помощью собственной активности снизить ущерб от него. Например, каждую осень водители на большей части территории России меняют авторезину с летней на зимнюю. А если резину не поменять, то претензии за ДТП предъявляй сам себе и оплачивай ущерб из своего кармана.

То есть, с помощью всё той же активности можно существенно снизить ущерб от негативных случайностей (внешних факторов). А воспользоваться позитивными случайностями, то есть возможностями, без активности вообще никак.

Кстати, посмотрите ещё раз на рисунок выше. Тигр бросается на человека – это внешний фактор. Но человек убегает от тигра – это собственная активность. В большинстве случаев действие очень негативных внешних факторов можно снизить или исключить с помощью собственных действий. Исходя из всего этого, наша жизнь от собственной активности зависит где-то процентов на 90.

Но если вы проведёте опрос, то заметите, что вот как раз 90% людей считают, что наша жизнь зависит исключительно от внешних факторов. И только 10% (в лучшем случае) за свои действия.



И вот этот момент очень принципиальный и он является первой причиной низких доходов у людей. Потому что если кто-то считает, что обстоятельства важнее действий, то он этих действий совершает мало. А свой низкий уровень жизни оправдывает обстоятельствами.

И тут вам практическое задание №2.

Завести тетрадь целей и планов. В ней записать: «я считаю, что моя жизнь и жизнь моей семьи в большей степени зависит от моей активности и действий членов семьи». Ну или что-то в этом духе.

Для чего это нужно записать, вы узнаете в следующих уроках. Сейчас вам нужно знать, что это очень важно. Особенность – тетрадь должна быть большая по размеру и с твёрдой обложкой.

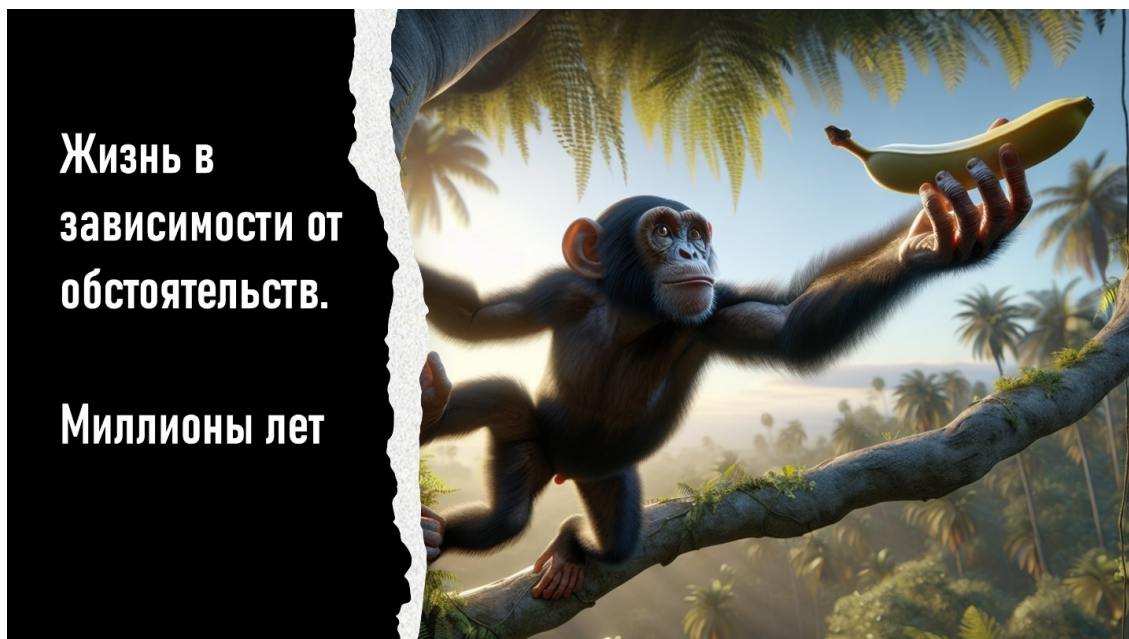
Задание 1.

**Завести тетрадь
целей и планов**



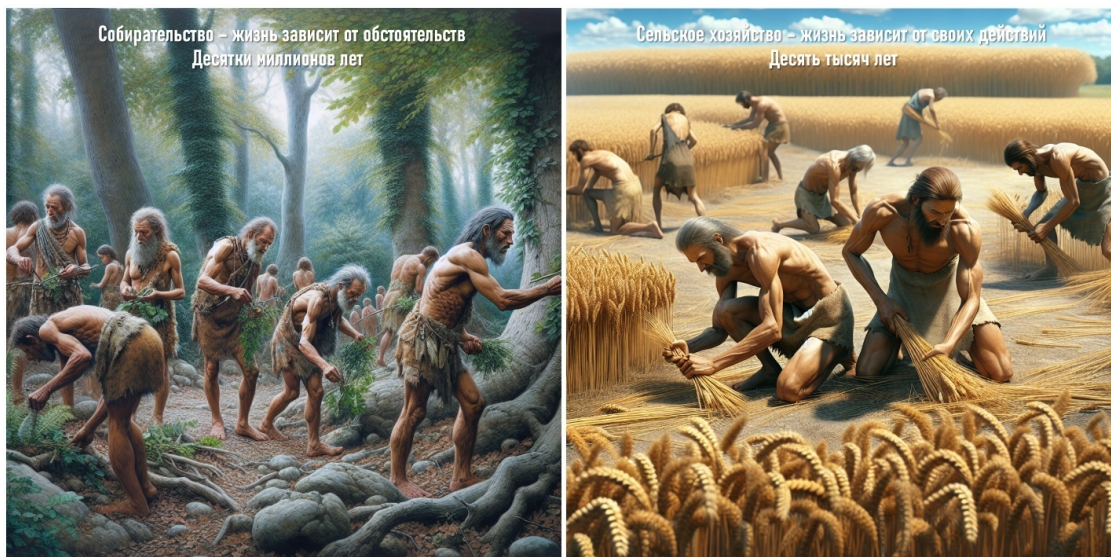
Кстати, а у вас не возникало вопроса – а почему большинство считают более важными обстоятельства, а не свои действия? Да потому, что наши предки десятками миллионов лет жили в условиях преобладающих обстоятельств, то есть внешних факторов. «Что природа послала, то и будешь есть».

Утолить голод можно было только тем, что найдешь в лесу. Утолить жажду можно было только найденной водой. Магазины с продовольствием и водопровод появились только несколько тысяч лет назад, а все наши предки в условиях дикой природы (зависимости от внешних факторов) жили сотнями миллионов лет.



Ситуация начала меняться 10 000 лет назад, когда предки стали заниматься сельским хозяйством. То есть они больше стали зависеть от ресурсов, созданных своими действиями, а не от ресурсов, найденных в природе.

А чем больше по времени действует программа поведения, тем она сильнее влияет на наше поведение. Программе зависимости от обстоятельств десятки миллионов лет, отсюда и 90% людей, которыми она руководит.



Поэтому настоятельная вам рекомендация запустить в своём мозгу программу зависимости своей жизни и доходов от собственных действий. Без формирования этой программы вероятность повысить свои доходы очень небольшая.

Образное сравнение. Две программы зависимости от обстоятельств или действий это как две ноги или две руки. Но только одна из них является преобладающей или толчковой.

Если в вашем мозге преобладает программа зависимости от обстоятельств, то вы и будете всю жизнь «ждать у моря погоды». Если преобладает программа зависимости от действий, то вы и будете проявлять активность в любых обстоятельствах.

Кстати, вы можете выяснить преобладающую программу работы мозга у членов вашей семьи, знакомых, сотрудников. Пусть напишут список из пяти самых важных факторов, от которых зависит их жизнь, и вы поймете, что ими движет и в какую сторону. И как они будут действовать или бездействовать в разных ситуациях.



Если мозг человека настроен на зависимость от случайностей, то он и будет ждать, когда ситуация станет позитивной и жизнь человека улучшится сама собой без его дополнительных действий.

Если мозг человека настроен на собственную активность, то он будет действовать, мало обращая внимание на разные обстоятельства, кроме возможностей.

Берём человека «А» с ведущим режимом зависимости от внешних факторов. Собственной активности он проявляет мало, доходы у него минимальные, чтобы также удовлетворить свои минимальные потребности. В низком уровне своей жизни он обвиняет всех, кроме себя. Ни к чему особому он не стремится, возможности не ищет, а если они находят его сами, то он ими не пользуется. В случае наступления революции он в ней примет участие, чтобы на халяву набрать незаработанных ресурсов.

А теперь человек «Б» с ведущим режимом зависимости от собственной активности. У него большие цели, грандиозные планы, мощные действия, доходы средние или высокие. Соответственно, уровень его жизни выше, чем у человека «А». Если в его жизни наступают сложности, то винит он в этом себя, а не других. И принимает меры, чтобы свой уровень жизни повысить. Ищет возможности, находит и пользуется ими. Революции не любит, считает революционеров любителями халявы и тунеядцами.

Иными словами, для мозга программа зависимости от случайностей это педаль тормоза. А программа зависимости от активности – это педаль газа.



Ну и подумайте на такую тему.

Какую программу работы мозга вы хотели бы видеть ведущей у себя и у вашего супруга или супруги? А у детей?



Режим ожидания у моря погоды или режим действий? А у ваших детей? А у ваших сотрудников или участников вашей группы? А в управляющей компании? А у губернатора или мэра? А у руководства страны?



И если вы хотите, чтобы ваш муж, жена и дети были активными, ну так сами будьте таким. Как это сделать, как нажать на педаль газа? Есть простой и эффективный способ – путём постановки целей и составления планов.

**Цели и планы
две главные
движущие
силы
(мотиваторы)
нашей
активности**



В списке ваших целей пишите любую фразу, которая вам будет понятна. Например, «моя жизнь больше зависит от моей собственной активности, чем от обстоятельств» или что-то в этом духе. Подробнее о целях в следующих уроках.

А в списке планов... кстати, любые планы и являются списком ваших действий. Так вот, в списке планов одним из первых пунктов обязательно напишите – «я постоянно ищу возможности, вовремя их нахожу и пользуюсь ими». Или тоже что-то в этом духе.

В следующей главе мы с вами поговорим об особенностях работы мозга, которые влияют на наши доходы. И решим, как эти особенности использовать для повышения доходов.

Глава 2. Мозг и доходы

Численность населения РФ с денежными доходами ниже границы бедности в первом квартале 2023 года составила 19,6 миллиона человек, или 13,5%, следует из предварительных данных Росстата. Это значит, что каждому восьмому человеку в нашей стране денег хватает только на «поддержание штанов».

Можно ли всю эту печальную статистику изменить в лучшую сторону? Можно, если задействовать наш мозг, вот об этом данное пособие. А причём здесь мозг, спросите вы? Да потому что всеми нашими действиями, в том числе и теми, которые обеспечивают нас доходами разных уровней, управляет наш мозг.



В этом уроке курса мы очень коротко рассмотрим, что такое мозг и как от него зависят наши доходы и уровень жизни. И дадим рекомендации – как доходы повысить.

В принципе, можно было сразу перейти к рекомендациям и на этом ограничиться. Но как показывает практика, если человек не понимает причин конкретных рекомендаций, он не придаёт им большого значения, слабо их применяет и быстро забывает. Прочитал где-то другие рекомендации, третьи, хаотично их применил, результата толком не получил – и так жизнь и проходит. А когда знаешь причины (теорию), то тогда более осознанно занимаешься практикой, то есть эти рекомендации выполняешь. Соответственно, и получаешь результат.

Тем более, что когда встречаешь две противоположные рекомендации, тот приходится делать выбор, какую применять.



И этот выбор делаешь либо наобум, то есть не думая. Или выбираешь логически, изучая обоснования в виде теории и причин, то есть выбор будет осознанный. А как можно выбрать рекомендации осознанно, если не понимаешь, как они работают?

Поэтому рассмотрим коротко причины, почему люди стремятся зарабатывать деньги. К этому нас побуждает наш мозг, который управляет ВСЕМИ нашими действиями. И для управления действиями мозг был создан в результате эволюции.

Запомните на всю жизнь ключевые слова курса: ЭВОЛЮЦИЯ – МОЗГ – ДЕЙСТВИЯ – ДОХОДЫ.



Из школьного курса вы помните (должны помнить), что современная жизнь появилась в ходе эволюции от одной бактерии. Эта бактерия научилась размножаться (делиться), новые бактерии стали объединяться и появились многоклеточные организмы. Они тоже размножались, но их «дети» появлялись с небольшими отклонениями из-за мутаций ДНК под действием внешних факторов. Это привело и приводит к появлению новых видов живых организмов, всего их известно более 1,7 млн.



Все виды организмов условно делятся на три группы – в одной растения и грибы, в другой – животные, в третьей – разная «мелочь». Главное отличие видов этих групп в том, что растения и грибы живут на одном месте и не двигаются. А вот животные имеют возможность перемещаться. Для этого у них развилась мышечная система, а для управления мышцами сформировался мозг.

Соответственно, мозг предназначен для организации движения.

Мозг есть только у движущихся организмов



И теперь два важных момента.

Первый момент. Те случайные изменения физического устройства организма, возникающие из-за мутаций, которые помогают выжить – закрепляются в потомках.

Условный пример. У слонихи родился мохнатый слонёнок. Все над ним и его покрытыми шерстью потомками смеялись, но тут произошли климатические изменения и в местности стало холодно. Все мохнатые слоны выжили, а бесшерстные погибли.

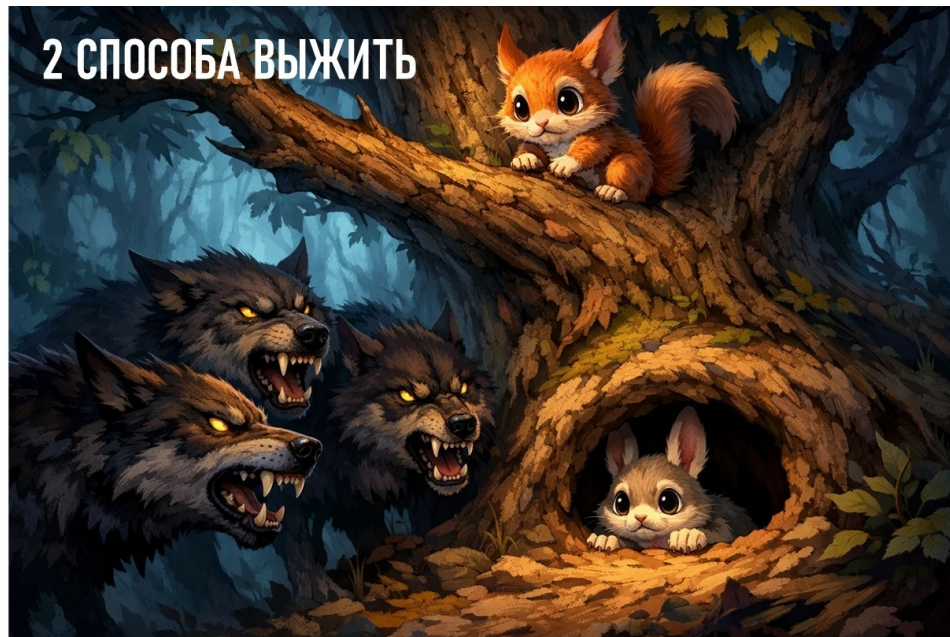


Второй момент. Те повторяющиеся действия, которые помогают животным (организмам имеющим мозг) выжить – закрепляются в потомках.

Условный пример. На стаю зверюшек набросились хищники и всех съели, кроме двух. Одна из них случайно свалилась в яму. После этого эта зверюшка стала при виде хищников

постоянно скрываться в ямах и это стали делать её детёныши, и потом детёныши их детёнышей. Так появились землеройки.

А вторая зверюшка при нападении с перепугу вскарабкалась на дерево и осталась жива. После этого она при виде хищников всегда залезала на дерево, а потом и вообще стала жить в ветвях и питаться плодами. То же самое стали делать и её дети, и дети их детей. Так появились обезьяны.



Тут вы скажете: с закреплением в потомках новых свойств организма понятно – в ДНК появляется мутация мохнатости, под её действием рождаются новые мохнатые организмы во многих поколениях.



А как по наследству передаются способы действий?

С помощью той же ДНК. Она содержит в себе информацию в виде генетического кода, на основе которого происходит построение нового организма: руки, ноги, мышцы, почки, легкие ... и мозг.

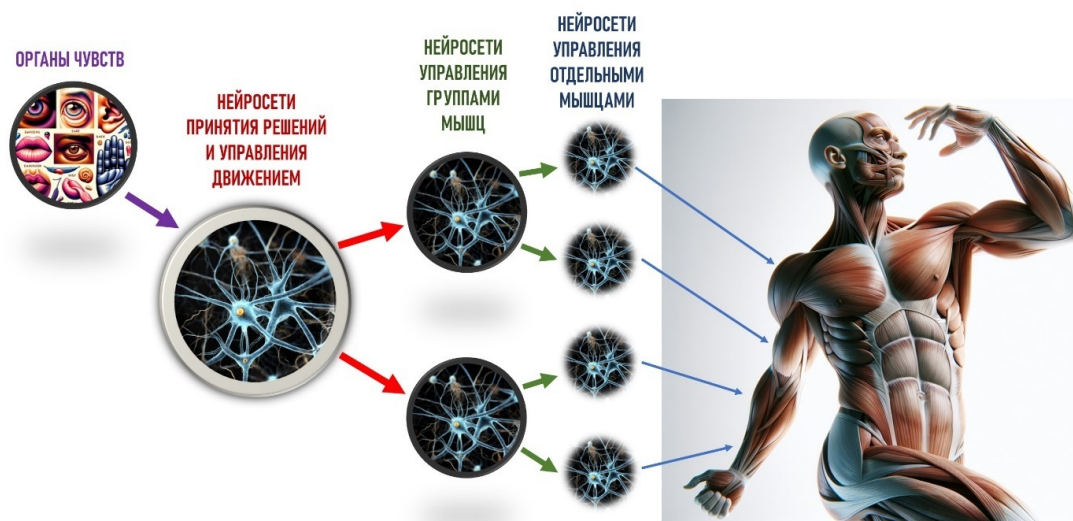


А что такое мозг с физической точки зрения? Это набор нейронов (в мозге человека их 100 миллиардов), которые объединены в нейронные сети. Каждая сеть управляет своей мыш-

цей, а группа сетей управляет группой мышц. И дополнительные специализированные нейронные сети на основе данных от органов чувств и в зависимости от ситуации и потребностей организма управляют группами нейронных сетей, которые управляют группами мышц.

Вот в ДНК и записана информация о построении мозга с «предустановленными» нейронными сетями действий, направленных на выживание.

И эти нейросети приводят организм в упорядоченное движение.



А что такое упорядоченное движение? Это когда увидел хищника – залез на дерево или забрался в нору. Увидел плод – съел его, увидел воду – напился. Увидел самку – сделал подкат.

То есть

на разные случаи жизни у нас есть свои программы действий, которые организуют разные нейронные сети мозга.

Вот это очень важный ключевой момент этой главы, запомните предыдущую фразу на всю оставшуюся жизнь.

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.