

Справочник для населения

**Белановский А., Шевченко С.,
Евстегнеев А.**

**ЩИТ ОТ КРЕДИТОРОВ:
увеличение доходов в кризис,
погашение задолженности
по кредитам, защита имущества
от приставов**

- ✓ Как избежать кредитной кабалы?
- ✓ Как избавиться от навязчивых коллекторов?
- ✓ Как самостоятельно выиграть дело в суде?
- ✓ Более 30 шаблонов заявлений

Издательство АСТ
Москва

УДК 336.71
ББК 65.261
Б 43

Белановский, Александр.

Б 43 Щит от кредиторов: увеличение доходов в кризис, погашение задолженности по кредитам, защита имущества от приставов / А. Белановский, С. Шевченко, А. Евстегнеев. – Москва: Издательство АСТ, 2015. – 160 с. – (Справочник для населения).

ISBN 978-5-17-090976-6 (ООО «Издательство АСТ»)

ISBN 978-5-370-03577-7 (ООО «Омега-Л»)

У вас есть кредиты? Вы тратите большую часть семейного бюджета на ежемесячные платежи? Вздрагиваете от звонков коллекторов и не знаете, как с ними общаться? Или, возможно, банк уже грозит вам судом, и вы боитесь, что лишитесь всего своего имущества «за долги»? Как поступить в любой из этих ситуаций, чтобы оказаться в выигрыше, вы узнаете из данного справочника. Он станет настольной книгой для тех, кто хочет раз и навсегда одержать победу в борьбе с банковским произволом.

В справочнике дана подробная информация о способах избавления от кредитного ярма и представлены шаблоны документов, которые помогут вам в этом.

УДК 336.71

ББК 65.261

Справочное издание
Серия «Справочник для населения»

А. Белановский, С. Шевченко, А. Евстегнеев
Щит от кредиторов: увеличение доходов в кризис,
погашение задолженности по кредитам,
защита имущества от приставов

Руководитель проекта *Ж. Фролова*

Старший редактор *Я. Радаева*

Технический редактор *Т. Тимошина*

Корректор *Н. Лин*

Компьютерная верстка *Е. Гвоздева*

Компьютерный дизайн обложки *И. Нагорная*

16+

Общероссийский классификатор продукции ОК-005-93, том 2;
953 000 – книги, брошюры

Подписано в печать 15.05.2015. Формат 84 × 108/32.

Усл. печ. л. 8,4. Тираж 3000 экз. Заказ №

ООО «Издательство АСТ»

г. Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 3, к. 5

ISBN 978-5-17-090976-6 (ООО «Издательство АСТ»)

ISBN 978-5-370-03577-7 (ООО «Омега-Л»)

© Белановский А., Шевченко С., Евстегнеев А., 2015

© ООО «Издательство АСТ», 2015

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	7
ЧАСТЬ 1. ПСИХОЛОГИЯ ДЕНЕГ	9
Логичные и парадоксальные действия	9
Почему мы не умеем копить деньги?	10
Как избавиться от привычки быстро тратить?	11
Управление эмоциями.....	12
Перепрограммируем свое отношение к деньгам.....	14
Что такое деньги?.....	15
Как запрограммировать себя на деньги: 11 правил	16
Как перестать жить на несуществующие деньги и увеличить свой доход	17
Изменение психологической денежной истории.....	18
Наработка денежных привычек	21
Категории цены.....	21
Увеличение личных доходов в кризис	22
Сколько вы стоите?.....	23
Пирамида потребностей	23
Типы мотивации	24
Как ваши цели влияют на ваши доходы?	24
Ресурсы: что и где взять?	25
Сжигание мостов.....	27
Целеполагание.....	27
Окружение и вы.....	27
Пошаговый план достижения цели.....	28
ЧАСТЬ 2. ЖИЗНЬ БЕЗ КРЕДИТОВ	30
Глава 1. Как работает банковская система.	
Документы по кредитам	30
Откуда проценты, или Как работает банковская система?.....	30
Что на самом деле представляет собой банк?	31
На чем и как зарабатывают банки?	31
Куда уходят деньги? Круговорот в банковской системе.....	32
Как работает Центральный банк?	32
Как работают коммерческие банки?.....	33
Законы, которые помогают сохранить ваши деньги	34
Конституция РФ	35
Гражданский кодекс (ГК РФ)	36
Закон о банках и банковской деятельности	37
Закон о защите прав потребителей	37
Как общаться с банком?.....	38
Памятка: на что обратить внимание при выборе банка?.....	39
Проверка договора: на что необходимо обратить внимание.....	40

Что делать, если вы не можете платить по кредиту?.....	42
Последствия неодобрения заемщиком действий банка	42
Как бороться с высокой процентной ставкой?.....	43
Приложение 1. Алгоритм работы с банками	
по кредитной задолженности	44
Приложение 2. Правила переписки с банком	45
Приложение 3. Порядок регистрации писем в банке	46
Приложение 4. Как правильно отправить письмо	
в банк по почте?.....	46
Приложение 5. Памятка: Что делать, если на руках нет	
документов по кредиту?	47
Шаблон 1. Отзыв права передачи личных данных	48
Шаблон 2. Запрос выписки	50
Шаблон 3. Запрос ссудного счета.....	52
Шаблон 3.1. Повторный запрос ссудного счета	54
Шаблон 4. Заявление об оплате на ссудный счет	55
Шаблон 5. Заявление о выдаче копий документов	57
Шаблон 6. Заявление о выдаче копии закладной	59
Глава 2. Выдача займов под залог.	
Что такое микрофинансовые организации?	61
Регулирование деятельности МФО	61
На чем зарабатывают МФО?	61
Федеральный закон от 02.07.2010 г. № 151-ФЗ	
«О микрофинансовой деятельности	
и микрофинансовых организациях»	62
Преимущества и недостатки МФО.....	63
Порядок и правила предоставления микрозаймов.....	64
Как вы с ними работаете?	64
Шаблон 7. Запрос в МФО о предоставлении документов.....	65
Шаблон 8. Отзыв персональных данных (МФО).....	69
Шаблон 9. Заявление о полном исполнении договора.....	71
Информационное письмо ВАС РФ № 141 от 20.10.2010 г.....	73
Случаи из практики.....	76
Вопросы и ответы.....	76
Глава 3. Коллекторы	78
Кто такие коллекторы?	78
Как работают коллекторы?.....	78
Почему банки предпочитают обращаться к коллекторам?.....	79
Порядок работы коллекторов.....	79
Основания для работы коллекторов.....	80
Страшные мифы о коллекторах	81
Чем коллекторы любят пугать заемщиков	
(популярные страшилки)	84
Как разговаривать с коллекторами по телефону	85
Алгоритм общения с коллектором по телефону	86

Как общаться с коллекторами при личной встрече.....	87
Что вас может ждать в суде	89
Шаблон 10. Запрос в банк о передаче полномочий коллекторам	91
Шаблон 11. Запрос информации о полномочиях у коллекторов.....	92
Шаблон 12. Жалоба в прокуратуру и Роспотребнадзор	94
Шаблон 13. Заявление в полицию на звонки коллекторов	97
Шаблон 14. Заявление в полицию на визит коллекторов	99
Шаблон 15. Заявление министру МВД о вымогательстве	101
Глава 4. Судебные тяжбы с банком	103
Вопрос/ответ.....	103
Что мы можем указать в иске	103
Шаблон 16. Отмена судебного приказа	106
Шаблон 17. Отмена заочного решения суда	108
Шаблон 18. Заявление об отмене заочного решения суда в случае отъезда.....	110
Шаблон 19. Заявление об отводе судьи	113
Шаблон 20. Заявление о выдаче копии решения.....	115
Шаблон 21. Ходатайство об истребовании доказательств и приобщении документов	118
Шаблон 22. Ходатайство о переносе судебного слушания	120
Шаблон 23. Отклонение иска в связи с нарушением.....	121
Шаблон 24. Отсрочка исполнения решения суда	123
Шаблон 25. Ответ на досудебную претензию	124
Глава 5. Судебные приставы	125
Последняя речь Черчилля	125
Кто такие судебные приставы?.....	126
Что делают судебные приставы?.....	126
Алгоритм исполнения судебного решения.....	127
Шаблон 26. Приостановление исполнительного производства.....	129
Основания для приостановления исполнительного производства.....	130
Что и как имеют право взыскивать судебные приставы?	130
Очередность наложения взысканий.....	131
Как можно защитить свое имущество?.....	131
Шаблон 27. Заявление о процессе исполнения судебного решения	134
Шаблон 28. Договор хранения	136
Шаблон 29. Договор дарения	142
Шаблон 30. Договор безвозмездного пользования имуществом	144
Арест имущества	150

Основания, на которых вы можете вернуть свое имущество.....	151
На какие доходы может быть обращено взыскание?.....	152
Как уберечь свою зарплату?.....	152
Виды доходов, на которые не может быть обращено взыскание	152
Шаблон 31. Жалоба на действия судебного пристава	154
Шаблон 32. Заявление в суд о снятии ареста на имущество	155
Шаблон 33. Жалоба на руководителя таможни.....	157
Шаблон 34. Заявление приставам на выезд.....	158

ВВЕДЕНИЕ

Роберту Кийосаки повезло: ему с 8 лет давал уроки финансовой грамотности отец одноклассника — тот самый знаменитый богатый папа.

К сожалению, у большинства из нас таких знакомых нет, и многие успели наделать ошибок в обращении с деньгами. Некоторые — оказались в долгах по самые уши.

У этой книги две цели:

1) изменить ваше отношение к деньгам — научить вас строить свою жизнь так, чтобы больше никогда не попадали в кредитные ловушки;

2) помочь вам решить проблемы с существующими кредитами, а также сделать отношение банков к заемщикам (то есть к нам с вами) более законным и цивилизованным.

Об авторах:

Александр Белановский — не просто тренер, он один из лучших мотиваторов на русскоязычном пространстве, что позволяет его ученикам быстро достигать своих финансовых целей. Общая сумма заработанных, дополнительно к основным доходам, учениками Александра средств сегодня превышает 115 000 000 рублей.

Только за последние 2 года материалы тренингов по увеличению личных доходов, которые разрабатывает и ведет Александр, изучили более 15 000 человек. Автор бестселлеров «Персонал от А до Я» и «Миллион на диване».

Светлана Шевченко — специалист с 9-летним опытом работы в таких банках, как ВТБ Банк, Альфа-Банк и международной финансовой группе BNP Paribas Group, где она прошла путь от рядового сотрудника до руководителя отделения.

Ее опыт и знания — это проверенные реальной практикой инструменты, которые уже помогли десяткам людей вырваться из долгового рабства и начать строить свою жизнь на здоровой финансовой основе.

Александр Евстегнеев:

- основатель и автор образовательного портала «Азбука Денег» (www.evstegneev.com), крупнейшего на русскоговорящем пространстве по личным финансам;

- предприниматель, писатель, инвестор;

- автор двадцати книг, сотен статей и нескольких десятков тренингов по увеличению доходов и управлению личными финансами;
- автор книги «Семь шагов к финансовой свободе», которая в 2013 году вошла в десятку лучших российских книг в области финансово-экономической литературы (номинация литературной премии «Сапфир»);
- организатор четырех московских Кийосаки-клубов, более семи лет проводящих образовательные игры «Денежный поток» Роберта Кийосаки;
- прошел обучение у Бодо Шефера, Робина Шарма, Александра Элдера, Роберта Кийосаки, Кейта Феррацци, Владимира Довганя и др.;
- по итогам конкурса, проведенного в 2007 году крупнейшими российскими управляющими компаниями «Альфа-Капитал», «ОФГ Инвест» и «КИТ Фортис Инвестментс», вошел в «десятку» лучших финансовых консультантов ЗАО «Финансовые эксперты».

Надеемся, что эта книга окажется для вас полезной.
Будем благодарны, если вы пришлете отзыв с результатами, которых вам удалось добиться, на адрес info@bizmotiv.ru.

ЧАСТЬ 1. ПСИХОЛОГИЯ ДЕНЕГ

Логичные и парадоксальные действия

Почему большинство людей не способны копить деньги?

Все наши действия, в том числе в отношении денег, делятся на 2 категории: интуитивные и парадоксальные.

Интуитивные действия — те, которые мы делаем с определенным смыслом. Они не противоречат логике и нашему жизненному опыту.

Пример 1: перед вами тарелка с супом.

Ваше действие: берете ложку.

Пример 2: у вас нет денег.

Ваше действие: экономить.

Очень многие ежедневные действия мы совершаем на автомате и даже не помним, как мы это сделали, — собираемся на работу, идем в магазин и т.д.

Теперь рассмотрим парадоксальные действия, которые противоречат той логике, к которой приучило нас общество и весь опыт прошлой жизни. Бывают такие ситуации, в которых необходимо действовать иначе — не так, как вы делали всегда.

Пример: в России даже в японских ресторанах дают ложки, но в Азии, где их физически нет, вы отлично справитесь палочками. Несмотря на то, что вас этому никто не учил.

Еще пример: езда задним ходом. В первый раз мозг взрывается: крутим руль направо — а едем налево, и наоборот. Это противоречит логике, но приносит результаты.

Пример из личного опыта, которому никого не призываем следовать. Когда не хватало денег на крупную покупку, например, покупку дачи, тратили все, что было. После чего начинаешь работать намного усерднее — так, что вскоре зарабатываешь не только потраченное, но и желаемую сумму.

Как ни странно, большинство денег приносят не интуитивные, а парадоксальные действия — те, которых мы сами от себя не ожидаем.

Представьте, что вы пришли в детский игровой центр, где выигрыш — это купоны, которые можно обменять на игрушки.

Большинство людей стремятся попробовать все игровые автоматы — хотя бы по разу. Это же логично, правда?

Результат — вы потратили много денег на жетоны, при этом выиграли минимум купонов, которых не хватает даже на то, чтобы обменять на самую маленькую игрушку, — за нее приходится доплачивать.

Теперь давайте посмотрим, что следует делать с точки зрения парадоксальных действий.

Во-первых, выбрать автомат, во-вторых, понять, как получить на нем максимум купонов.

Окружающий нас мир не любит специалистов широкого профиля: из всех врачей хуже всего оплачивается труд терапевта. Ключ к высоким доходам — высокая, а лучше — уникальная квалификация в узкой области.

Почему мы не умеем копить деньги?

Вернемся к вопросу: почему большинство людей не умеет копить деньги?

Капля истории. Человечество существует около 200 000 лет. Но еще 100 лет назад люди тысячами и миллионами умирали от болезней, средняя продолжительность жизни составляла 35—40 лет, а из троих детей выживал один.

Все это время основной задачей человека было выживание. Зачем копить на пенсию, если ты умрешь до 40 лет? Кроме того, почти у всех из нас родители, бабушки и дедушки были наемными работниками и получали недостаточно, чтобы что-то откладывать.

Третий фактор — психология: нам всегда внушали бессмысленность накоплений. Никогда не жили богато — нечего и начинать; не в деньгах счастье, все, у кого есть деньги, — ворье и жулики и т.д.

В результате 99% населения России к 65 годам полностью зависят либо от государства, либо от родственников.

Подумайте еще вот о чем: если с вами, не дай Бог, что-то случится, ваши долги перейдут на ваших детей.

Но вернемся к деньгам. Деньги — это средство обмена нашего таланта, опыта, здоровья и навыков на то, что нам надо. Поэтому цель каждого человека — создать в этом мире свою максимальную ценность и получить за это максимальные деньги.

Главный вопрос и главный выбор — хотите ли вы продолжать жить по-прежнему или готовы есть палочками?

Домашнее задание

1. Составьте список своих экспертных качеств: опыт, навыки, знакомства, доступ к информации (включая способность делать аналитические справки и прогнозы) и т.д. — все, что приносит вам деньги.
2. Выберите из этого списка то, что вы готовы делать даже ночью и бесплатно.

3. Подумайте, что из этого будет востребовано (и будет приносить вам деньги) завтра и послезавтра.

Приложение 1. Несколько областей деятельности, которые будут востребованы в будущем:

1. Продажи.
2. Вопросы, связанные с сохранением и приумножением денег.
3. Красота и здоровье.
4. Коммуникации.
5. Интернет (бизнес и услуги).

Как избавиться от привычки быстро тратить?

Богатство и накопительство — относительно новые явления в истории человечества.

Первые банки появились всего около тысячи лет назад. 199 000 лет мы впитывали с молоком матери: надо как можно быстрее все съесть (потратить), пока не отобрали.

Неудивительно, что у многих есть привычка тратить деньги сразу, как только они у вас появляются.

А всевозможные скидки, распродажи, спецпредложения очень в этом помогают. Продолжает действовать страх: потом возможности купить не будет, деньги обесценятся и т.д.

Именно на этих страхах наживаются банки и другие кредитные организации — потому что потребность тратить настолько сильна, что мы готовы для этого брать деньги в долг!

Накопление происходит тогда, когда появляются излишки — хлеба, мяса, денег. Мир (экономическая система) устроен так, чтобы не дать нам эти излишки завести. Нас постоянно соблазняют рекламой — потому что люди, которые копят, никому не выгодны.

Если вы кладете деньги на депозит, то получаете 8—12% годовых; если вы берете кредит, то отдаете от 20 до 1000% своих денег!

Кстати, ситуация в России в этом отношении намного лучше, чем во многих европейских странах, где 90% людей выплачивают долги до конца жизни.

Цель этой книги — не только помочь вам разобраться с сегодняшними долгами, но и выработать иммунитет к безоглядному желанию тратить.

Потому что финансовая свобода невозможна без понимания ситуаций, когда вас пытаются заставить потратить все, что у вас есть, или взять в кредит больше, чем вы в состоянии платить.

Отсутствие власти над своими деньгами ведет к тому, что человек согласен на любую работу — лишь бы отдавать долги.

Большинство людей считает, что им не хватает денег. На самом деле им не хватает, прежде всего, власти над собой. Мы должны перестать быть финансовыми рабами общественного мнения и научиться копить, а не тратить.

Домашнее задание

1. Найдите вещи, которыми не пользовались больше года.
2. Вспомните и запишите, сколько вы за них заплатили.
3. Посмотрите, сколько похожие вещи стоят на сайтах с объявлениями (Avito и т.д.).
4. Вычтите из пункта 2 пункт 3 и посчитайте, сколько денег вы уже потеряли.

Управление эмоциями

Финансы — та область, где эмоции всегда должны быть на втором плане. Но подавляющее большинство тратит деньги как раз «на эмоциях». Кстати, вам удалось подсчитать, сколько стоят ваши вещи, которыми вы не пользуетесь?

Если ваш ответ — 5–10 тыс. руб., то, скорее всего, вы и дальше будете послушно обогащать других. Потому что невозможно изменить свою жизнь, не изменив ее фундамент — свое мировоззрение.

Мало кто относится к деньгам равнодушно. Кто-то их любит, другие — ненавидят, многие испытывают смешанные чувства: любят, когда деньги есть, и ненавидят, когда их нет.

Парадокс в том, что пока вы испытываете к деньгам, обеспеченным людям и всему, что связано с богатством, негативные чувства, вам очень трудно вырваться из порочного круга нехватки денег.

Давайте проанализируем, как мы тратим деньги. Возможны 3 варианта.

Бессознательные траты («на автомате»). Так мы покупаем продукты, лекарства и т.п., не задумываясь, что у большинства из них есть аналоги, которые стоят в 3–4 раза дешевле.

Как ни странно, здесь работает такая эмоция, как доверие. Кто-то нам посоветовал. Скорее всего — в рекламе по телевизору, но об этом мы уже забыли и продолжаем тратить в несколько раз больше, чем могли бы.

Эмоциональные траты. Радость — одна из самых распространенных причин необоснованных трат.

Пример:

Вам дали премию. Что вы делаете?

Закончили проект. Что вы делаете?
Заклучили удачную сделку. Что вы делаете?
У вас родился сын/дочь. Что вы делаете?
И так далее, продолжите сами.

Теперь возьмем противоположную эмоцию. Допустим, у вас **горе или проблема**.

Чтобы отвлечься, мы идем в магазин (например, на шопинг, в ресторан, ночной клуб и т.д.).

Нейтральное состояние — **скука, серые унылые будни**.

Что мы делаем? Мы хотим развлечься, добавить жизни яркости. В результате — шопинг, курорты, в итоге мы опять тратим деньги.

Только вдумайтесь: 93% подростков считают шопинг лучшим развлечением. К чему это приводит? Как мы уже говорили, 99% населения пенсионного возраста находятся в полной зависимости от государства или своих родственников.

Очень важный момент.

Мы настолько привыкли «закрывать» эмоции деньгами, что зачастую начинаем тратить деньги, пытаюсь испытать эмоции.

Почему так происходит? Человек так устроен, что живет эмоциями — они его питают, придают жизни смысл и радость.

Но у большинства людей каждый день похож на предыдущий. На многих давит что-то негативное. И с помощью денег они пытаются создать себе новые эмоции. Причем многим даже не важно — позитивные или негативные.

Когда собственных средств на удовольствия не хватает, мы берем кредиты. За недостаток эмоций мы готовы платить деньгами банков — и часто делаем это на автомате — с помощью кредитных карт.

Где же выход?

Человек не может жить без эмоций, но в состоянии ими управлять.

Ниже описана очень простая техника. Прodelывайте ее каждый раз перед тем, как собираетесь потратить деньги.

Положите себе в кошелек картонку, на которой написано 2 вопроса.

То, на что я собираюсь потратить деньги:

1. Как это поможет мне через 5 лет?
2. В чем моя личная выгода от сегодняшней траты?

Ваша выгода должна измеряться линейкой: сколько денег мне это принесет/сэкономит времени/увеличит мою извест-

ность и т.д. Причины типа «я хочу» и «мне нравится» для ответа на этот вопрос не подходят.

Начните «включать» свои аналитические способности перед любой тратой денег, чтобы снизить количество эмоциональных покупок, в том числе — в кредит.

Домашнее задание

1. Еще раз пройдитесь по дому, откройте шкафы и тумбочки, залезьте на антресоли. Составьте список вещей, **купленных на эмоциях**. (Для этого задания не важно, пользуетесь ли вы этими вещами или нет.) Посчитайте общую сумму.
2. Составьте список аналогичных товаров с теми же характеристиками, но дешевле.
3. Посчитайте разницу.

Эмоциональные покупки часто не обоснованы или даже вредны. Давайте переводить их в область ВЫГОДЫ.

Перепрограммируем свое отношение к деньгам

Если вы делаете покупку, которая стоит больше, чем половина вашего месячного дохода, задумайтесь: если вы спрячете эту вещь и долго не будете ею пользоваться, поможет ли она вам стать более богатым, успешным и счастливым? А когда вы ее найдете через 5 лет?

Если вы ответили отрицательно, подумайте еще раз, нужна ли вам эта вещь.

Очень важно понимать: **зачем** мы это покупаем?

Выше мы уже разобрали следующие факты: мы выросли в обществе, где нет культуры накопительства и богатства. Наши родители не были богатыми. Нас с детства учили, что количество денег, которые мы можем заработать, жестко ограничено.

Один знакомый зарабатывает больше 500 тыс. руб. в месяц — очень неплохие деньги для нашей страны. Тем не менее, свободных средств у него практически нет. Зато есть долги и кредиты, которые тянутся очень давно.

Одна из проблем заключается в том, что, даже резко увеличив свои доходы, мы не приобретаем привычки правильного отношения к деньгам. Вместо этого мы продолжаем жить по принципу «как пришло, так и ушло».

«Легкие» деньги, которые достались без усилий, практически всегда ведут к финансовым катастрофам. Статистика по людям, которые выиграли крупные суммы в лотерею или получили их в наследство, говорит о том, что **спустя год** по-

сле этого счастливого события большинство из них живут либо точно так же, либо еще хуже.

Что такое деньги?

В нашем обществе деньги уже давно непонятно чем обеспечены и стали мерилом всего подряд — начиная от отношений.

Раньше деньги были обеспечены золотом и другими активами. Сегодня это просто цифры на банковских счетах — даже не бумага.

Поэтому мы уже не можем знать реальной ценности денег, но по привычке продолжаем измерять в них материальные ценности и свой труд.

Еще раз: квартиру, машину и время своей жизни мы измеряем непонятно в чем.

На самом деле, когда вы говорите, что хотите получить за свою машину 500 тыс. руб., вы имеете в виду, что хотите другую машину, которая будет лучше предыдущей, и вам нужно добавить некоторое количество своего труда, чтобы ее получить.

То есть новая машина — это старая машина + полгода работы. Таким образом, деньги — средство обмена наших опыта, знаний, труда и т.д. на те блага, которые нам нужны.

Но мы разучились думать категориями своей ценности, труда, знаний, умений и навыков. И, чтобы переломить ситуацию, нам необходимо переключить внимание с непонятных бумажек обратно на свою стоимость — что мы можем сделать в этом мире, чтобы получить то, что мы хотим.

Вернемся к вашим кредитам. Сколько своего труда и времени вы должны отдать, чтобы их вернуть?

Многие люди совершают обменные операции, которые противоречат здравому смыслу:

- продают машину (или берут кредит), чтобы поехать отдыхать;
- продают квартиру, чтобы купить машину, и т.д.

Они совершают логическую ошибку — сравнивают понятия/вещи, у которых нет ничего общего: труд и отдых; квартиру и машину.

Они готовы работать 5 лет за машину, в которой будут ездить, а еще больше — стоять в пробках, добираясь на эту самую работу! Или четыре месяца работать без выходных, чтобы провести неделю в Египте.

Мы поступаем так, потому что сравниваем эти вещи не напрямую, через деньги (которые непонятно сколько стоят).