

18+

**Фарит Мустафин**

# **АНАТОМИЯ ДОЛЖНИКА**

**ДЕНЬГИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ  
К МУДРЫМ**



Фарит Мустафин

**Анатомия должника. Деньги  
возвращаются к мудрым**

«Издательские решения»

## **Мустафин Ф.**

Анатомия должника. Деньги возвращаются к мудрым /  
Ф. Мустафин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-654793-3

Эта книга для тех, кто ищет выход из долгового кризиса. Вы узнаете, как правильно реагировать на стрессовые ситуации, выстраивать конструктивные отношения с кредиторами и как изменить свое мышление, чтобы превратить долги из преграды в возможность для роста. При этом книга будет полезна не только должникам, но и кредиторам, стремящимся понять своих должников и наладить с ними продуктивное взаимодействие. Здесь рассматриваются различные типы должников, их психология и стратегии выхода из долгов.

ISBN 978-5-00-654793-3

© Мустафин Ф.  
© Издательские решения

# Содержание

ОБ АВТОРЕ	6
ВВЕДЕНИЕ	7
ГЛАВА 1. ИСПЫТАНИЕ НА ПРОЧНОСТЬ	10
Кто и кому должен?	11
Долги и мировые процессы	12
С чистого листа	14
Делим должников по типажам: зачем?	15
ГЛАВА 2. БОЛЬ КЛИЕНТА, ИЛИ ВНУТРЕННЯЯ БОРЬБА	20
Должник на перепутье	20
Стратегии должников:	22
Должники-наблюдатели: разумный путь к преодолению кризиса	24
Две стратегии кредиторов:	25
Виды должников	28
Конец ознакомительного фрагмента.	30

# **Анатомия должника Деньги возвращаются к мудрым**

**Фарит Мустафин**

*Руководитель проекта* Оксана Бирюкова

*Литературный редактор, корректор* Екатерина Власова

*Редактор* Марина Абдуллаева (Мари Голдри)

*Дизайн, верстка* Евгения Игнатьева

© Фарит Мустафин, 2025

ISBN 978-5-0065-4793-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## ОБ АВТОРЕ



### **Фарит Мустафин**

Родился 21 апреля 1984 года в селе Верхняя Кармалка Черемшанского района Республики Татарстан. После окончания 9 классов в общеобразовательной школе №2 села Черемшан поступил в СПТУ №106 Черемшанского района.

В 2002 году окончил Альметьевский торгово-экономический техникум по специальности «бухгалтер». В 2007 г. стал выпускником Московского государственного технологического университета по специальности «экономист».

2007—2010 гг. – получение специальности «юриспруденция» в Казанском федеральном университете.

С 2004 по 2009 г. – сотрудник ПАО «Татнефть» в должности «юрисконсульт». С 2008 по 2014 г. – председатель третейского суда по юго-востоку Республики Татарстан. С 2014 по 2020 г. – начальник договорно-правового отдела ООО «ТаграСНефтегазстрой».

С 2020 года по настоящее время – заместитель директора ООО ЮК «Адьюта» по правовым вопросам.

## ВВЕДЕНИЕ

В продолжение уже написанному творению! Именно так я начинаю свое повествование, потому что это уже вторая моя книга. Первую я посвятил теме судебного инвестирования. На этот раз препарирую предмет, знакомый каждому: долги. По молодости лет или в возрасте постарше никого не миновала долговая тема. Но одни быстро поняли, что она, мягко говоря, не слишком привлекательна, и, если уж брать займы у банков или друзей, то долг всегда будет, как в пословице, платежом красен. Другие же увлеклись мифическими возможностями, и зашли далеко.

В этой книге я описал свой авторский взгляд на типы должников и их мышление. Опираясь на свой опыт, убедился, что в действительности все они мечтают рассчитаться с долгами, но мышление порой не позволяет это сделать. Задача кредитора, по моему мнению, успокоить человека и помочь ему пройти этап «черной полосы» его жизни. Должник, который начинает вновь верить в себя и в свои возможности, способен маленькими шагами восстанавливать свою платежеспособность. Вместо этого кредиторы либо коллекторы наседают на должника, в результате чего он словно прячется в кокон, и вытащить его оттуда невозможно.

Моя теория и практика полностью противоположны такому подходу. Я считаю, что в период, пока должник не вернул долг, кредитор и его представители должны стать его самыми лучшими друзьями. Помогая ему, в том числе советом, подбадривая его, они получают шанс вернуть свои вложения. При двух условиях: хвалить и доверять. Должник должен чувствовать, что его ценят и понимают. Если он потерпит неудачу, не стоит усугублять ситуацию, пытаюсь упрекать или давить. До погашения долга человек должен стать вашим лучшим другом. Создайте непринужденную атмосферу, чтобы избежать ссор, недоразумений и скандалов.

В главах книги я делюсь своим практическим опытом выстраивания конструктивных взаимоотношений между должником и кредитором. Базовая мысль, на которой всё строится, проста: в основе любого займа лежит желание «разбогатеть», долг – лишь следствие. Либо человек не рассчитал свои финансовые возможности, не учел риски, либо не повезло с нишей, партнерами, вложился в какой-то проект, а тот провалился. Кто-то взял на себя неподъемное бремя и не потянул. Тысячи причин, и они могут быть разными. Ясно одно: никто не хотел стать должником.

Материальные ценности создают иллюзию защищенности. На самом деле я убедился, что люди порой теряют всё в одночасье. Страх потери имущества преследовал и меня до тех пор, пока я не стал его прорабатывать. Этот страх мешал жить, он сковывал по рукам и ногам. И в какой-то момент я заметил, что становлюсь настолько подозрительным и бдительным, что считаю каждую копейку, дабы она не ушла на расходы, не приносящие доход.



Сейчас этот страх я проработал и спокойно стал отпускать деньги. В одной из книг я прочитал, что чем больше отдаешь, тем больше приходит. Так я начал практиковать новый для себя подход и на сегодняшний день спокойно инвестирую в очень рискованные проекты. Но если потеряю, то не унываю.

Немалые денежные средства перевожу в благотворительные фонды. Тут главное – делать это искренне и не ожидать, что взамен получишь какую-то благодать.

Как-то в поезде «Казань – Москва» ехал с товарищем и двумя попутчиками. Один из них путешественник. Он рассказал очень занятную историю, и я хочу поделиться ею с вами.

По дороге в сторону озера Байкал его подобрал какой-то бизнесмен на джипе. Посадил в машину и по пути останавливался перед всеми, кто голосовал на дороге. При этом машина была уже перегружена пассажирами. Тут он увидел женщину с двумя детьми, но свободных мест уже не осталось. Тогда бизнесмен вышел и сказал ей, что рад бы подвезти, но не может.

После этих слов он достал пачку денег и отдал ей. А затем со спокойной душой сел в машину и довез всех до пункта назначения.

Путешественник в изумлении спросил у него, зачем он дал ей столько денег? На что получил ответ: «Я занимаюсь кировским лесом и заметил одну тенденцию: чем больше я денег отдаю, тем больше мне приходит». Из этой поучительной истории следует: долги отдавать нужно, а лучше даже оплатить их сверх суммы, дабы снизошла божественная благодать. Такой вам от меня совет, товарищи должники!

Жизнь любого должника уникальна по-своему. Это история, пропитанная верой, надеждой и любовью.

Ведь практически каждый должник становится таковым в силу того, что желал изобилия не только для себя, но и для окружающих, близких и любимых. Работая с должниками, встречаешь людей с разными судьбами, со своими историями, победами и падениями, даже любовными романами.

Кстати, я не очень часто вижу должников-женщин. В большей массе ими являются мужчины, и поэтому я анализировал именно их истории и поведение. Особо интересны должники с амбициями, как минимум претендующие на место президента страны. Я называю их непопулярными. Даже после погашения долга они раз за разом взбираются на Олимп, но вновь терпят финансовый крах. Именно такое поведение следует взять на вооружение должникам и не страдать относительно своего текущего состояния, так как всё лучшее еще впереди!

Главное: для кого я написал эту книгу? Для тех, кто по тем или иным причинам оказался в числе должников и не понимает, как справиться с навалившимся финансовым грузом. Для тех, кто пока занимает позицию свирепого кредитора, не желающего идти ни на какие уступки. Для тех, кто раздумывает над тем, брать или не брать кредит или заем.

Понимая, как порой могут сложиться обстоятельства, вы сделаете правильный выбор, поймете, что нет неразрешимых ситуаций и всё всегда поправимо. Как бы страшно вам ни было.

Поверьте, я знаю, о чем говорю. Считаю работу с долгами и должниками своим призванием, именно на этом поприще началась моя карьера в юриспруденции.

В моем арсенале сотни успешных историй, когда удалось найти оптимальное решение, устроившее и кредитора, и должника. От очень богатых (это, к примеру, депутат Госсовета, который имел свой строительный бизнес) до людей среднего класса. Этими историями я тоже поделюсь в этой книге.

Надеюсь, она будет полезна вам и укрепит ваше понимание ценности жизни.

***Ваш юрист Фарит Мустафин***

## ГЛАВА 1. ИСПЫТАНИЕ НА ПРОЧНОСТЬ

*Ничто так не укрепляет чувство долга,  
как невозможность уклониться от его исполнения.*

*Тристан Бернар*



## Кто и кому должен?

Если обратиться к Википедии, то она нам выдаст сухое определение, начисто лишенное эмоциональной окраски: «Долг – обязательство, а также денежные средства и другие активы, которые кредитор передает заемщику (дебитору) с условием их возврата в будущем и (или) выплаты вознаграждения. Долг позволяет физическим или юридическим лицам совершать те операции, на которые у них иначе не хватило бы финансовых возможностей».

Однако есть и другие определения этого понятия. Например, что долг – то же, что и обязанность. Или вот: долг – внутренне принимаемое (добровольное) обязательство, обязанность человека, освященная его совестью. Это одно из основополагающих понятий этики, подразумевающее, что поступки человека совершаются на основе нравственно мотивированного давления или обоснования.

Все эти высказывания, по сути, верны. Да, долг – понятие широкое, и одним определением тут не отделаешься. Даже целой книги будет мало, чтобы охватить все аспекты. Но давайте разбираться по порядку. Действительно, если посмотреть глубже, то должниками мы становимся уже с момента рождения. Как бы ни трубили на всех углах психологи, что «никто никому ничего не должен», подумайте сами.

Создаем мы семью – и большинство из нас, обычных людей, сразу задумывается о ребенке. Казалось бы, зачем, чтобы что? Чтобы с головой погрузиться в бессонные ночи, пеленки, бегать от бутылочки к подгузнику? Забыть про сон, развлечения и личную жизнь? Днями и ночами слушать плач, боясь сомкнуть глаза, в переживаниях, как бы чего не случилось? Нет, конечно. Просто это неизбежные этапы развития, которые надо пройти. А цель – чтобы рядом рос и выросл свой родной человечек!

А для чего нам это нужно? Кто-то скажет: чтобы отдавать свою любовь. Так-то оно так. Но есть тут и доля лукавства.

Все мы, так или иначе, хотим дарить свою любовь, но то одна сторона медали. А вторая – мы боимся старости, того таинственного перехода в мир иной, боимся остаться в одиночестве накануне смерти. Всем нам страшно, что в этот период мы можем стать немощными и одинокими.

И хоть нет никакой гарантии, что ребенок, в которого вложено столько сил, будет опорой, втайне мы надеемся, что он будет рядом в те самые дни, поддержит, подаст тот пресловутый стакан воды, когда у самих сил уже не хватит.

Получается, младенец еще только появился на свет, а уже должен оправдать чьи-то чаяния и надежды. А ведь даже в Семейном кодексе РФ прописана обязанность детей – содержать своих родителей при определенных условиях.

Еще существует гражданский долг, который гласит об обязанности мужчин отдать долг государству и отслужить в армии. Гражданин обязан платить налоги со всех своих доходов, а также на имущество, землю и так далее.

Но долги влияют не только на человека как на отдельную личность, они затрагивают целые государства.

## **Долги и мировые процессы**

Долги сильно влияют и на мировые процессы, происходящие в макроэкономике. Более того, большинство войн начинается именно из-за того, что кто-то кому-то должен. Возьмем, к примеру, Россию. Наша страна относится к числу государств, наиболее пострадавших от глобального кризиса 1997—1998 годов. В острой форме этот кризис проявился в августе 1998 года. Одновременно произошла девальвация рубля и отказ от выполнения обязательств по некоторым видам задолженности.

Не избежали этой ситуации и Соединенные Штаты Америки. Мировой кризис 2007—2008 гг. начался с Америки, пережившей кризис субстандартного ипотечного кредитования или Великую рецессию. Всё началось с коллапса на рынке недвижимости.

Последствия этого явления, проявившиеся в виде краха ряда крупных инвестиционных и коммерческих банков, ипотечных кредиторов и страховых компаний стали угрозой международной финансовой системы.

Рецессия в США официально продолжалась с декабря 2007 года по июнь 2009 года, а глобальная рецессия, затронувшая экономики по всему миру, длилась в некоторых странах до 2011 года.



Хочу также напомнить читателю события начала прошлого века. Великая депрессия была экономическим кризисом, который произошел в Соединенных Штатах Америки в конце 1920-х годов и продолжался до середины 1930-х годов. Причиной Великой депрессии были долги.

Куда ни кинь взгляд, кругом долги и обязательства. А люди словно специально загоняют в ловушку еще и себя, создают необоснованные долговые обязательства.

Как человек, работающий с долгами и должниками, я знаю не понаслышке, насколько заряжена эмоциями эта тема. И то определение, что выдает нам Всемирная паутина, не отражает и сотой доли того, что на самом деле кроется под понятием «долг», сколько эмоций и страстей кроется за ним, как сильно он влияет на жизнь людей. Порой доводит некоторых до «точки невозврата», когда груз обязательств настолько невыносим, что перевешивает желание жить.

Если вы, читая эту книгу, осознаете, что находитесь именно в таком сложном положении, не спешите делать резких движений, принимать решение.

Я вас уверяю: пока вы живы, всё поправимо, любой долг можно отдать. Просто вам пока не хватает информации, как это сделать и, возможно, мотивации, чтобы поверить в себя. Но я знаю, что всё можно изменить к лучшему, и призываю не спешить, а дочитать книгу до последней страницы.

## С чистого листа

«Познай самого себя!» – гласила надпись на стене храма Аполлона в Дельфах более двух с половиной тысячи лет назад. Но познавать себя трудно, потому что мы к тому не приспособлены и не приучены. Начнем с простого: мы не можем себя увидеть собственными глазами (зеркало в расчет пока не берем). Собственными ушами не можем себя услышать. Видя свое изображение и прослушивая свой голос, мы порой не узнаем себя и не всегда себе нравимся: нам кажется, что мы на себя не очень-то и похожи.

Еще одна трудность познания самого себя заключается в том, что этот «я» разный. Бывают моменты, когда мы проявляем свои прекрасные и возвышенные качества: доброту, великодушие, заботу, терпение, спокойствие, мудрость. А бывает, становимся ленивыми, равнодушными, жадными, эгоистичными и заикленными на себе. А иногда – упрямыми, вспыльчивыми и ревнивыми. И список можно продолжать бесконечно.

И это все один и тот же я? Да. Просто в каждом человеке сосуществуют две его природы: высшая и низшая, связанные с его бессмертной индивидуальностью и со смертной личностью. А некоторые психологи пошли еще дальше и вообще утверждают, что в одном человеке множество субличностей. И когда какая из них включится и начнет оказывать влияние на наши действия – загадка.

Никто из нас не хотел бы стать марионеткой, правда? Даже своей собственной. А это возможно в том случае, если вы действуете не механически, на автомате, а осознанно. Да, любой долг может проверить нас на прочность. Но это не конец пути, а только начало. Вспомните про Феникса, восставшего из пепла, или про кусок металла, который только в жарком огне под ударами молота может вылавиться в сверкающий острый клинок.

В данной книге я поднимаю тему долга как триггера. Если вы по какой-то причине попали в долговую яму, это веское основание для начала изучения самого себя.

С момента возникновения долга для человека начинается путь, который он может пройти, только будучи осознанным. Жизнь вам дает такую возможность – вспомнить о себе. В любом случае возврат долга начинается с возврата самого себя себе же. Хоть это и звучит несколько магически или эзотерически, но многие должники смогли начать жить с чистого листа и отдать все долги, лишь осознав необходимость перемен в жизни.

## Делим должников по типажам: зачем?

Казалось бы, что тут разбираться? Если размышлять поверхностно, кажется, что должник – это, прежде всего, заемщик, который не смог ответить по своим долговым обязательствам, а значит, неудачник.

Но не спешите всё обобщать. Тут всё не так просто. Некоторые из должников владеют миллионными и миллиардными бизнесами, и даже огромные долги не мешают им отдаваться своему делу с душой и без остатка. И неудачниками их назвать язык не повернется. Но есть и те, кто раз за разом не может дотянуть до зарплаты, хотя при этом всю жизнь трудится. Каждый раз ему приходится занимать. Конечно, ментально это разные люди. В психологии, как оказалось, нет единого портрета должника. Можно лишь условно выделить несколько типов заемщиков. Их характеристики при этом не всегда зависят от уровня образования и дохода.

Тем не менее, градация существует, и я за годы работы с этим контингентом выделил несколько основных типов. Но сначала поясню, для чего это нужно. Необходимость распределения должников по типам нужна для последующего определения вариантов работы с ними, чтобы юридическая и психологическая помощь была более эффективной и целевой. Зная психологический портрет своего должника, можно подобрать соответствующий вариант поведения с ним. Проще говоря, найти «золотой ключик» к его душе, а значит, помочь ему справиться и не загнать себя в тупик.

Важно понимать, что каждый должник уникален и может сочетать в себе несколько особенностей из других типов. Однако всегда какой-то главный тип преобладает. Психологические факторы могут оказывать значительное влияние на поведение должников, и понимание этих факторов может помочь в разработке стратегий для управления их долгами и финансовым планированием.

Постоянно взаимодействуя с людьми, попавшими в трудное материальное положение, я заметил, что их объединяют какие-то общие черты поведения. Например, в момент дефолта либо в преддверии его у многих должников автоматически возникает мысль о выводе имущества для невозможности исполнения судебных актов о взыскании долга. В этот момент ими движет страх потерять еще больше. И поэтому здравый смысл зачастую отступает на задний план. Продумываются различные схемы, в том числе граничащие с уголовным деянием. Для такого вывода имущества несложно найти специалистов, так как на этом специализируются практически все фирмы, оказывающие юридические услуги. Да и сами юристы заточены на это.

И тогда происходит следующее. Если у должника большое количество имущества, то он тратит материальные и ментальные силы для того, чтобы спрятать всё это. Однако указанные многоходовки уже не представляют сложности для судебной практики, и практически созданы все инструменты для борьбы с такими схемами. В этом случае человек может только усугубить и без того непростую ситуацию с долгами.

Исходя из долгих лет работы с должниками разных возрастов и социальных групп, я могу выделить три вида должников.

Начну с самого проблемного из них – «тревожного». Я еще называю их высокочувствительными или сверхчувствительными. А после того, как прочитал книгу «Сверхчувствительность как суперсила» Дженн Ганнеман и Соло Андре, я стал гораздо лучше их понимать. По ней, сверхчувствительные люди или люди с высокой чувствительностью – это индивиды, которые воспринимают и переживают эмоции и впечатления на более глубоком уровне, чем большинство людей. Они имеют очень развитую нервную систему и высокую чувствительность к физическим, эмоциональным и визуальным стимулам. Одной из главных характеристик сверхчувствительных людей является их высокая реактивность на окружающую среду.

Они могут быть более чувствительными к шуму, свету, запахам и текстурам. Например, громкий звук или яркий свет может вызвать у них стресс или дискомфорт.

Они также могут иметь более сильные реакции на эмоциональные стимулы, такие как эмоциональные проявления других людей или на интенсивные события. Сверхчувствительные люди также могут обладать более глубокой эмпатией и способностью понимать и ощущать эмоции других людей. Они легко воспринимают настроение и энергию окружающих и часто стремятся к гармонии и покою, могут быть более осведомленными о своих эмоциях и иметь более интенсивные эмоциональные реакции.

Сверхчувствительные люди часто сталкиваются с некоторыми трудностями в повседневной жизни. Им бывает сложно находиться в шумных или переполненных местах. Они быстро устают от социальной активности или чувствуют себя перегруженными информацией, нередко испытывают более высокий уровень тревоги или стресса, что может приводить к проблемам со здоровьем и благополучием. Однако сверхчувствительность имеет и свои преимущества. Обладатели ее люди подвержены богатым эмоциональным переживаниям, они, как правило, очень творческие, интуитивно развиты, у них исключительное воображение. Они внимательны к деталям.

Определенно, большей тревожностью обладают должники из среднего или чуть ниже среднего класса людей. К среднему классу я отношу тех, у кого удовлетворены все основные базовые потребности и после этого остаются еще какие-то средства. Это означает, что они уже обеспечили себя не только одеждой и питанием, но имеют хорошее жилье, машину. Они могут позволить себе отдохнуть не на даче, а поехать куда-либо за границу или на наши недешевые курорты всей семьей, имеют прочие атрибуты нормальной полноценной жизни. Им хватает на обучение, саморазвитие, походы в театр и рестораны по выходным.

Такие тревожные (сверхчувствительные) люди, как вы уже поняли, гораздо ярче переживают и неудачи, и какие-то яркие моменты.



И вот, чтобы пойти за прекрасным ощущением своей мечты, пережить эту эйфорию удачи еще и еще раз, они порой и попадают на эмоциях в долговые обязательства.

Отличительной особенностью этих людей является, конечно же, бессонница. Также с уверенностью могу сказать, что они интроверты. Так как за долгие годы работы в этой сфере я еще тревожных экстравертов не встречал.

Как я писал выше, этим людям сложно порой находиться среди большого скопления народа. Они приходят в себя после этого не сразу, а восстанавливаются день-два.

В нашем обществе, которое заточено на экстравертов, такой типаж принято негласно осуждать, считать излишнюю эмоциональность слабостью и недостатком. Да и сами они часто так думают, хотя в большинстве своем обладают какими-то уникальными способностями, которые имеют как раз благодаря своей сверхчувствительности. Просто многие из них не научились принимать это как дар и пользоваться этим даром.

Признаюсь, раньше я и сам избегал сверхчувствительных людей. Меня настораживала их сильная реакция на все процессы жизни. Потому что если уж случается с ними что-то плохое, то они переживают это так, словно вот-вот наступит конец света.

А если, напротив, что-то хорошее, то их от счастья зашкаливает, словно они уже готовы взлететь и приземлиться где-нибудь на Марсе, не иначе.

Теперь же, больше понимая природу этих состояний, я стараюсь сотрудничать с такими людьми и набираю их в команду. Высокая степень эмпатии этих сотрудников, их умение всё так красочно, в деталях и подробностях описать помогает лучше узнавать характер и мотивы должника, понять, что с ним происходит, почувствовать, что творится в его душе.

Второй тип должников – **«средние, или не богатые и не бедные»**. По моим наблюдениям, к этой категории должников относятся люди исключительно среднего класса, обладающие тоже таким промежуточным типом мышления.

Они уже ушли от мышления «должника» или «бедняка», но еще не доросли до мышления «богатых» людей. Обычно они хорошо считают деньги, осознают свои расходы и доходы. И в долги они попадают не из-за глупой расточительности, а вследствие какого-либо форс-мажора. Допустим, из-за каких-то внешних обстоятельств у них рухнул бизнес, и они считают виноватыми себя. Думают, что бизнес не для них. Хотя объективно могли поменяться законы, или политическая обстановка могла повлиять на их бизнес негативно, или что-то еще. И никакой их вины в этом нет.

И хотя они могут быть очень толковыми предпринимателями, у них в моменты невзгод может сработать установка, что лучше больше не рисковать. Проще устроиться на наемную работу и получать стабильную зарплату, чем вот так подставляться. Тут может всплыть весь спектр родительских убеждений еще со времен Советского Союза: «не жили богато – нечего и начинать», «большие деньги только для избранных», «в нашей стране невозможно заработать много денег честным трудом» и прочая ерунда.

На самом деле здесь корень проблемы тоже в мышлении, а не в их умении вести бизнес. И если бы установки были другими, человек нашел бы выход из ситуации и рано или поздно вернулся бы к прежним позициям, а затем и значительно вырос. Так как любые проблемы закаляют и дают бесценный опыт. Но многие люди этого типа предпочитают сложить руки и разувериться в своих силах. И здесь тоже надо работать, прежде всего, с мышлением.

Третий тип должников – **«богатые, или непотопляемые»**. Такие люди могут иметь многомиллионные долги, но они никогда не падают духом. И именно это помогает им раз за разом подниматься. Конечно, в нашей жизни нет абсолютной страховки от падений, от потерь и от долгов. Но эти люди умеют держать удар, чтобы ни случилось. И это отличает их от всех остальных.

Именно они после каждого падения возрождаются, как мифическая птица Феникс из пепла, и с каждым разом становятся только сильнее и увереннее в своих возможностях.

У таких должников, несмотря на их долги, и есть мышление богатых. Они никогда не сдаются. Эти люди верят в свою уникальность, в свое высшее предназначение. Они живут полной жизнью, открывают новые бизнесы, занимаются спортом и делают всё то, что делали бы, не имея долгов. То есть они всецело управляют собой и своей жизнью, а не долги управляют ими.

Один мой знакомый должник – предприниматель из Лениногорска. Он сам уже в довольно преклонном возрасте, но живет насыщенной и активной жизнью, ведет одновременно несколько бизнесов. И если бы я сам лично не знал его, не знал, что у него многомиллионные долги, то ни за что не поверил бы. Настолько легко он идет по жизни.

При встречах со мной он оживленно рассказывает про свои дела, свои новые увлечения. О том, как купил какие-то поля и засадил их зерновыми культурами под реализацию. Тему долгов он не обсуждает, словно спокойно верит, что всё сложится самым удачным образом и разрешится благополучно. И тема долгов ему словно бы не интересна.

На первый взгляд, может показаться, что в этом он похож на первый тип должника. Тот тоже не хочет обсуждать долги, словно их не замечает. Но это не так. В их поведенческой реакции существенная разница. Тревожный должник настолько боится признать, что у него долг, что действует невротически и набирает всё больше и больше кредитов. Его траты опережают его финансовые возможности, и действует он так из страха.

В случае с «богатым» должником ситуация такова, что он долги свои признает, не прячет голову в песок, как страус, а предпринимает активные действия по выходу из сложной ситуации. Он развивает новые бизнесы, чтобы доход от них перекрыл его долги, верит в себя, наращивает свою предпринимательскую силу и опыт, доходы. Тогда как «тревожный» теряет веру в себя, боится и наращивает расходы. И в этом ключевое отличие этих типов должников. Такие «богатые» должники часто встречаются в сфере строительного бизнеса.

Есть у меня и еще одна классификация должников.

**Оттягивающие.** Люди, которые постоянно откладывают свои финансовые обязательства из-за нежелания или страха столкнуться с проблемами или неприятностями, связанными с долгами. Они часто считают, что смогут решить свои финансовые проблемы в будущем, и откладывают выплаты до последнего момента.

**Беззаботные.** Люди, которые не придают должного значения своим финансам и не следят за своими обязательствами. Они склонны тратить деньги на ненужные вещи и развлечения, не задумываясь о последствиях.

**Импульсивные.** Люди, которые склонны брать в долг деньги под влиянием моментальных эмоций или желания удовлетворить свои потребности и желания в данный момент времени, не думая о том, как они будут платить в дальнейшем.

**Стрессовые.** Люди, которые берут в долг деньги из-за финансовых трудностей или стрессовых ситуаций. Они могут оказаться в долгах из-за потери работы, развода, смерти близкого человека или других серьезных событий, которые сильно повлияли на их финансовую ситуацию.

**Зависимые.** Люди, которые становятся должниками из-за своей зависимости от азартных игр, наркотиков или алкоголя. Они могут занимать деньги у других людей или брать кредиты, чтобы удовлетворить свои зависимости, не задумываясь о последствиях.

Каждый человек может проявлять черты разных психологических типов должников в зависимости от ситуации и личностных особенностей. Важно помнить, что у каждого типа должников могут быть свои причины, и специфическими должны быть методы работы с ними.

Об этом мы поговорим чуть позже. А пока поговорим о том, что испытывает должник, что им движет.

## ГЛАВА 2. БОЛЬ КЛИЕНТА, ИЛИ ВНУТРЕННЯЯ БОРЬБА

### Должник на перепутье

С самого начала, с момента возникновения просроченного долга, внутри у должника разворачивается сложный эмоциональный процесс. Он переживает период, который характеризуется внутренней борьбой, душевными терзаниями и сомнениями, подготовкой к последующим действиям. В конечном итоге человек, оказавшийся на перекрестке сложных жизненных обстоятельств, проходит через несколько ключевых стадий.

**Оценка ситуации.** Должник анализирует свое текущее финансовое положение, активы и пассивы, осознавая, что он не в состоянии продолжать выплаты.

**Разработка стратегии.** В этот критический момент должник определяет свой дальнейший путь, останавливаясь на какое-то время перед выбором между двумя основными вариантами:

1. Признание сложившегося положения и поиск путей выхода из трудной ситуации, возможных вариантов для заработка с целью погашения долгов.
2. Сознательное уклонение от давления кредиторов, попытки скрыться от них и спрятать свое имущество.

Итак, оценка произошла. Что дальше? Всё будет зависеть от выбора, сделанного человеком. Решение, принятое должником, определит возможные последствия: как для его финансового положения, так и для личной жизни. Он может либо принять обстоятельства и искать пути выхода, либо уклоняться от ответственности, прятаясь от кредиторов. К сожалению, как показывает практика, большинство выбирает второй путь. Я настоятельно рекомендую избегать такого решения, поскольку оно оказывает долгосрочное негативное влияние на жизнь должника, да и его семьи тоже. И я дальше подробно объясню, почему.



## Стратегии должников: «жертва» или «наблюдатель»?

В момент, когда человек принимает решение уклоняться от своих финансовых обязательств, он невольно ставит себя в позицию «жертвы обстоятельств». Это состояние характеризуется остановкой в личностном и профессиональном развитии. Занимая позицию жертвы, должник ограничивает свои возможности, лишается инициативы и часто оказывается в ловушке страха и беспомощности, что влияет не только на его текущую ситуацию и настроение, но и на все аспекты жизни, создавая цепочку негативных последствий. Восприятие себя жертвой оставляет глубокий след в его психике и поведении. В чем это выражается?

**Психологический аспект.** Примерив на себя роль жертвы, должник начинает видеть во всем внешние причины своих неудач, вместо того чтобы признать собственную ответственность. Это состояние отрицательно сказывается на самооценке и может привести к потере самоуважения и уверенности в себе.

**Изоляция и социальные последствия.** Скрываясь от кредиторов, должник часто самоизолируется, уходя от общения с друзьями, родственниками и обществом.

Это приводит к усилению чувства одиночества и непонимания, что усугубляет его психологическое состояние.

**Потеря контроля над ситуацией.** Принятие роли жертвы влечет за собой утрату контроля над ситуацией.

Должник чувствует, что не в состоянии самостоятельно изменить свое положение, что ведет к пассивности и отказу от поиска конструктивных решений.

**Негативное влияние на будущее.** Загоняя себя в угол обстоятельств такой позицией, должник закрывает двери перед будущими возможностями.

Это состояние может стать препятствием для достижения новых целей, профессионального развития и личностного роста.

**Эмоциональные и физические последствия.** Длительное пребывание в роли жертвы ведет к стрессу, тревоге и может вызвать депрессию, что негативно отражается на физическом здоровье, вызывая различные психосоматические расстройства.

В итоге выбор пути «прятаться и воспринимать себя жертвой обстоятельств» – это путь, который приводит к застою и ухудшению качества жизни в целом. Вместо того чтобы активно искать выход из сложной ситуации, должник, оставаясь в этом состоянии, лишает себя возможности двигаться вперед. Он отказывается преодолевать трудности, проходить свои жизненные уроки и расти как личностно, так и профессионально.

Такая жизненная позиция создает замкнутый круг, из которого вырваться становится всё труднее.

Осознание этого факта и готовность изменить свое отношение к проблеме – первый шаг к восстановлению контроля над своей жизнью и преодолению финансовых трудностей. Таким образом, важно понимать, что выбор, сделанный в момент кризиса, может оказать влияние на всю последующую жизнь.

**Всегда лучше не убегать от проблем, а стараться их решить, чтобы избежать попадания в состояние жертвы и всех сопутствующих ему негативных аспектов.** В том случае, если человек не пытается, как страус, спрятать голову в песок, а готов взять ответственность на себя, он обычно идет на встречу с кредиторами и признается им в сложной ситуации. Такой должник не пытается свалить вину на кого-либо, а словно поднимает «лапки вверх» и говорит: «Делайте со мной, что хотите».

И я считаю, что это наиболее верный путь. Как показывает опыт, все те, кто не затягивал, не прятался, а сразу и открыто встретился с кредиторами, объяснил суть происходящего

и дал возможность событиям разворачиваться своим чередом, каким-то волшебным образом справился с трудностями.

Не устану повторять, что решение не бегать от кредиторов, не прятаться и не прятать свое имущество делает человека сильнее. В результате он не только погашает долги, пусть и с просрочкой, но выходит из «черной полосы» победителем. Он находится уже не в позиции «жертвы», а в позиции «наблюдателя» и ждет, как в дальнейшем развернутся события.

## Должники-наблюдатели: разумный путь к преодолению кризиса

Позиция «наблюдателя» в корне отличается от позиции «жертвы». Должник, который становится наблюдателем, выбирает осознанный путь принятия обстоятельств и активного поиска решений, не избегая ответственности, но и не поддаваясь панике и отчаянию. Такому подходу присущи свои особенности и преимущества.

Почему я называю таких должников наблюдателями? Потому что они выходят из состояния стресса и словно смотрят на ситуацию со стороны. Психологи часто говорят о туннельном мышлении, которое присуще тем, кто находится в эпицентре конфликта или стрессовой ситуации. Туннельное мышление сужает кругозор человека, он оказывается как бы в темном туннеле, где видит только одну проблему – долг, и не замечает весь спектр возможных решений и выходов из сложной ситуации. Должник, который сумел подняться над проблемой и выйти из этого туннеля, становится наблюдателем, способным взглянуть на свою жизнь со стороны. Отсюда и название.

**Активное наблюдение и анализ.** Должник-наблюдатель не просто пассивно ждет развития событий, но активно отслеживает свою финансовую ситуацию, анализирует возможные риски и разрабатывает план действий. Он понимает, что временные трудности могут быть преодолены, если подходить к ним с ясной головой и стратегическим мышлением.

**Сотрудничество с кредиторами.** Такой должник открыто идет на контакт с кредиторами, объясняя свою ситуацию и предлагая возможные пути решения проблемы. Это может включать реструктуризацию долга, пересмотр условий выплат или временные отсрочки. В результате благодаря прозрачности и честности он часто получает поддержку и понимание со стороны кредиторов.

**Фокус на развитии и росте.** Наблюдатель не заикливается на проблемах, а ищет возможности для личностного и профессионального роста. Он может использовать время кризиса для повышения квалификации, поиска новых источников дохода или переосмысления своих финансовых привычек и стратегий.

**Эмоциональная устойчивость.** Приняв позицию наблюдателя, должник сохраняет эмоциональное равновесие, не позволяя страхам и тревогам диктовать свои условия. Он понимает, что кризисы приходят и уходят, а его задача – максимально конструктивно использовать это время для улучшения своей жизни.

**Социальная поддержка.** Наблюдатель не уходит в самоизоляцию, а наоборот, поддерживает контакты с друзьями, семьей и профессиональными сообществами. Такая социальная поддержка помогает ему сохранять мотивацию и находить новые решения для своих проблем.

**Планирование будущего.** В отличие от жертвы, которая видит будущее в темных красках, наблюдатель активно планирует свои шаги на будущее. Он понимает, что каждый кризис – это временное явление, и важно готовиться к новым возможностям и вызовам, которые принесет будущее.

В итоге стратегия должника-наблюдателя – это путь к преодолению кризиса с минимальными потерями и максимальными уроками.

Такой подход позволяет не только решить текущие проблемы, но и выйти из кризиса более сильным, уверенным в своих силах и готовым к новым достижениям.

## Две стратегии кредиторов: лояльность и агрессия



С кредиторами тоже всё неоднозначно. Подобно должникам, они стоят перед выбором своего подхода к ситуации просроченного долга. Варианты реакции различны.

**Лояльное и понимающее отношение.** Такие кредиторы подходят к ситуации более мягко, с пониманием, как будто говоря: «Отдашь, когда сможешь». Именно такие кредиторы, узнав о трудностях должника, фокусируются не на сроках погашения или финансовом состоянии, а на самочувствии человека. Я считаю этот подход наиболее верным. Такие кредиторы не усугубляют ситуацию, а наоборот, оказывают моральную поддержку, давая должнику шанс благополучно решить проблему.

В идеальном сценарии должник осознает свое положение и готов взять на себя ответственность, в то время как кредитор проявляет готовность пойти ему навстречу. Он не угрожает и не усиливает давление, а, напротив, старается помочь человеку, попавшему в затруднительное положение. Такой вариант взаимодействия создает условия для более конструктивного и благоприятного разрешения проблемы долга.

**Активно-агрессивный подход.** Некоторые кредиторы выбирают стратегию активного и агрессивного реагирования на просрочку.

Кредитор, выбирающий стратегию «активно-агрессивная», совершает большую ошибку. Когда на горизонте появляется должник, кредитор пытается оказывать на него психологическое давление, угрожает расправой над человеком и его семьей, применяя иногда попытки воздействия через правоохранительные органы. Порой от угроз дело доходит и до физической расправы.

### **Пример из жизни**

В Татарстане произошел случай, когда директору Альметьевского хлебозавода угрожали убийством. Вся информация есть в открытых источниках. Приведу отрывки публикаций из интернет-СМИ «Реальное время»:

*«В Татарстане вступил в силу приговор по резонансному делу о стрельбе из раритетного нагана под Альметьевском. Бывший директор и учредитель местного хлебозавода Расим Хайрутдинов признан виновным в покушении на убийство своего «преемника».*

### **Верховный суд РТ решил – стрелял не из корысти**

*«Вина полностью доказана, исправление возможно только в условиях изоляции от общества» – к таким выводам по делу почетного пекаря Татарстана пришел Альметьевский горсуд. Финалом долгого процесса стало наказание в 9 лет и 6 месяцев колонии строгого режима. Под стражу Расима Хайрутдинова взяли в зале суда, отменив меру пресечения в виде домашнего ареста.*

*Согласно приговору, 25 ноября 2018 года бывший директор и учредитель ООО «Альметьевск-Хлеб», он же экс-директор Альметьевского спиртзавода и охотник с 40-летним стажем, стрелял в нового руководителя предприятия в своей машине «Тойота Ленд Крузер»: ждал на курок четыре раза – один раз промахнулся, трижды револьвер Наган Смирнского 1936 года выпуска дал осечку.*

*Суд первой инстанции пришел к выводу: на убийство обвиняемого толкнула корысть – не желал возвращать родному заводу и его новому директору Рустаму Латыпову заем в 30,5 млн рублей, который в свое время сам выдал на 20 лет без процентов фирме своей жены «Амар».*

*Пытался уговорить Латыпова подписать договор уступки прав требования по этим обязательствам, но получил отказ.*

*Однако Верховный суд Татарстана признал корыстный мотив недоказанным. И согласился с доводами осужденного и его защитника, что смерть директора Латыпова не освобождала Хайрутдиновых от долгов. Истребовать их мог новый владелец «Альметьевск-Хлеба», а также временный управляющий, назначенный арбитражем в рамках процедуры наблюдения.*

*Апелляционная инстанция посчитала, что бывший директор решился открыть стрельбу после отказа нового подписать договор уступки. Исключила квалифицирующий признак о корыстных побуждениях из приговора и снизила срок посадки Хайрутдинова сразу на год – до 8 лет и 6 месяцев колонии строгого режима.*

*Приговор Хайрутдинову вступил в силу еще в конце 2021 года. Позже и Шестой кассационный суд общей юрисдикции в Самаре не нашел оснований для отмены приговора бывшему «генералу» хлебопекарной отрасли.*

Как видите, кредитор, отказавший заемщику в договоре уступки, не только не получил желаемого, но и мог расстаться с жизнью.

Другой вариант развития событий, когда кредитор сам находился в возбужденно-эмоциональном состоянии, но не действовал напрямую, а попытался прибегнуть к помощи правоохранительных органов. Причем действовал не в рамках закона, а вопреки ему. В итоге стал героем криминальных газетных заголовков наряду со своими подельниками.

Вот вам **еще один пример**.

***В Казани бывший федеральный судья  
получил 10 лет за убийство***

*Верховный суд Татарстана приговорил Фархата Гимадеева (на 11 лет), Ислама Галиуллина (на 10 лет) и Наиля Габасова (на 13 лет) за организацию убийства бизнесмена в октябре 2008 года.*

*Галиуллин, будучи федеральным судьей, привлек к делу бывших милиционеров Наиля Габасова и Рустема Хакимова. Заказчиком выступил родственник компаньона жертвы по бизнесу Гимадеев. Хакимов был осужден ранее на 9 лет. Уголовное дело против других фигурантов выделено в отдельное производство.*

*<https://prokazan.ru/news/view/v-kazani-byvsij-federalnyj-suda-polucil-10-let-za-ubijstvo>  
Фанис Латыпов. «В Казани бывший федеральный судья получил 10 лет за убийство»*

Как видим, позиция кредитора имеет не меньшее значение, чем позиция должника. Если кредитор не способен справиться с негативными эмоциями (обидой, гневом, яростью, разочарованием) и хладнокровно решать вопросы, он не только сам навлекает на себя проблемы, то и других втягивает. В итоге он не достигает цели, а количество пострадавших растет, как снежный ком. Это видно на реальных ситуациях. На самом деле их много.

Когда я общаюсь с кредиторами и вижу, что они готовы рвать и метать, сделать всё возможное, чтобы испортить человеку жизнь, я спрашиваю, какова их цель? Вернуть свои средства или всё же расправиться с должником? Что первично? Пытаюсь донести до них здравую мысль, что если они не возьмут себя в руки и не выйдут на нормальный диалог, то шансов вернуть свои деньги у них гораздо меньше, а вот до беды недалеко.

И если кредитор не справляется с эмоциями, и личная обида перевешивает все объективные моменты, то именно такой человек готов вступить на скользкую дорожку и пойти по пути нарушения закона, как в описанном выше случае.

Самое парадоксальное, что кредитор настолько теряет голову в борьбе за деньги, что эти средства могут ему в дальнейшем и не понадобиться, так как он попадает на тюремную скамью. Но разве к такому исходу он стремился?

Кредиторы, которые приняли решение отпустить ситуацию – их, если честно, гораздо меньше, но примеры такие есть и у меня в практике.

## Виды должников

Давайте взглянем поближе на ситуацию с должниками. Рассмотрим их стратегии на основе конкретных примеров. Напомню, существуют два основных способа реагирования на просроченный долг. **И один из них – путь уклонения от кредиторов**, когда человек пытается скрыться и утаить свое имущество.

Тех, кто осознанно выбирает этот путь, я называю **уклонистами**. Это люди, решившиеся на банкротство. Мышление уклонистов меняется и, к сожалению, не в лучшую сторону. Они начинают относиться к своим долгам с пренебрежением, как к чему-то незначительному, несмотря на размер долга. Причем касается такая позиция как текущих, так и будущих обязательств. В их сознании укрепляется мысль о том, что от долгов можно избавиться без особых усилий, что негативно сказывается на их отношении к своим финансовым обязанностям.

Если человек однажды объявляет себя банкротом, часто он находит способ сделать это снова и снова. Удивительно, но одним из ярких примеров в этой категории предпринимателей можно назвать Дональда Трампа.

За свою жизнь он обанкротился шесть раз. И хотя он живет в другой стране, его история служит интересным примером для книги. А поэтому остановлюсь на ней подробнее.

### Пример из жизни

*Дональд Трамп, известный американский бизнесмен и политический деятель, сталкивался с рядом банкротств своих компаний. Эти банкротства, в основном связанные с его казино и гостиничными проектами, часто вызывали общественный резонанс.*

*Несмотря на финансовые трудности и юридические процедуры банкротства, Трамп сумел сохранить свой статус в бизнес-сообществе и даже использовать эти ситуации в своих интересах.*

*Банкротства Трампа часто рассматривались как стратегические ходы, позволяющие ему перестроить свои активы и избавиться от долгов. Такой подход в бизнесе вызывал как восхищение, так и критику.*

*С одной стороны, он демонстрировал способность Трампа к рискам и гибкости в управлении бизнесом. С другой стороны, вызывал вопросы о моральных и этических аспектах таких решений. Важно отметить, что банкротства не затрагивали личные активы Трампа, а касались только его корпоративных предприятий, что помогало ему сохранить свое состояние и репутацию в бизнес-среде.*

*Как политический деятель Трамп использовал свой опыт в бизнесе, включая истории с банкротствами, как доказательство своей способности к ведению переговоров и решению сложных экономических задач. Он утверждал, что его опыт в коммерческой сфере и способность пережить финансовые трудности делают его подходящим кандидатом для управления страной. Это стало частью его имиджа как успешного бизнесмена, способного справиться с экономическими вызовами.*

*В общем, история банкротств Дональда Трампа олицетворяет сложную природу бизнес-практик, где успех и неудача идут рука об руку, а гибкость и умение маневрировать в финансовых ситуациях оцениваются по-разному разными слоями общества. Банкротства остаются важной частью его биографии, подчеркивая как его способности в бизнесе, так и вызывая дискуссии о бизнес-этике.*

## Пример из жизни

*Не избежал темы долгов еще один не менее известный западный бизнесмен, Роберт Кийосаки, известный как автор книги «Богатый папа, бедный папа». Он накопил долги в размере 1,2 миллиарда долларов.*

*Кийосаки, который взял займы для инвестиций в недвижимость, драгоценные металлы и племенных коров, теперь сталкивается с трудностями в выплате этих долгов. Но заявляет, что это не является его проблемой. Как автор бестселлеров и инвестор Кийосаки имеет свою уникальную философию по отношению к долгам и инвестициям. Он делится своими взглядами на долг, выделяя разницу между активами и пассивами.*

*Он утверждает, что в то время как многие используют заемные средства для приобретения пассивов, он направляет их на покупку активов. В качестве примера Кийосаки упоминает, что его дорогие автомобили, включая Ferrari и Rolls Royce, оплачены полностью, что классифицирует их как активы.*

*В одном из своих видео Кийосаки выражает сомнение в целесообразности сбережения наличных, ссылаясь на отказ от золотого стандарта в США в 1971 году при президенте Ричарде Никсоне. Вместо хранения наличных он предпочитает инвестировать свои доходы в золото и серебро.*

*Кийосаки признает, что его стратегия привела к накоплению долга в размере 1,2 миллиарда долларов, и говорит, что находится в долгах, потому что «если я обанкротился, то обанкротится и банк. Это не моя проблема».*

*Он подходит к долгу как к стратегическому инструменту для увеличения богатства, разделяя долги на хорошие и плохие. Хорошие долги, по его мнению, это те, что способствуют наращиванию богатства, например, кредиты на покупку доходных активов, таких как недвижимость, бизнес или инвестиции. Кийосаки рассматривает долг как рычаг в инвестициях, особенно в сфере недвижимости, считая это эффективным методом для использования рыночных возможностей.*

*Его инвестиционная стратегия многообразна. Кийосаки известен своим отношением к фиатным деньгам и поддерживает инвестирование в то, что он называет «реальными активами», включая биткойн, серебро, золото и скот породы ваю.*

*Он особенно ценит биткойн как защиту от падения стоимости доллара. Кийосаки считает золото более стабильным и надежным компонентом своего инвестиционного портфеля, чем наличные, которые он называет «мусором», потому что «не доверяет доллару». Он готов увеличить свои инвестиции в золото даже при падении его стоимости.*

*Серебро также занимает важное место в его инвестиционной стратегии как долгосрочная инвестиция, учитывая его растущую редкость и более низкую стоимость по сравнению с золотом. Недвижимость является ключевым элементом его портфеля, обеспечивая доход от аренды и прирост капитала.*

*Кийосаки видит деньги как средство для накопления долга или обязательства, используемое для приобретения активов и создания богатства. Он делает акцент на финансовом образовании и осведомленности. Тем не менее его методы, несмотря на их популярность, связаны с рисками, как показывают его предыдущие финансовые проблемы, включая банкротство в 2012 году после судебного разбирательства по авторским гонорарам.*

## **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.