

这样要账最有效



孙承钢◎编著

银行转帐支票 (京)

票号: 610 001 210 001

付款行名称: 610 001 210 001

出票人账号: 610 001 210 001

日期: 零陆日

¥	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

北京科学技术出版社

ZHEYANG YAOZHANG ZUI YOUXIAO

日上三竿急冒烟，渴望银子眼欲穿。往返岂止三千次，疑是我欠他人钱。

前不见钱，后不见人，念讨要之无门，独怆然而涕下。

昨日讨债虽碰壁，今朝无奈再出口，试问欠债人，却道没钱依旧，知否，知否，我已人比黄花瘦。

改革春风吹满地，坚持讨债有志气，钱不还清决不撤，吃住我都跟着你！跟我赖？小样！

讨债要有钻劲，要有穷追不舍的精神；讨债要有柔劲，柔中致胜才是真正的赢家；讨债要有韧劲，坚持不懈，决不能放过任何机会。当你经历周折，收到了欠款时，请收起那份尴尬的心情，对债务人真诚地道一声：再见！

ISBN 978-7-5304-3458-1



9 787530 434581 >

定价：29.00元

ZHEYANG
YAOZHANG
ZUIYOUXIAO

这样要账 最有效

孙承钢◎编著



支票 (京)
610
1134210001
1234567800

北京科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

这样要账最有效 / 孙承钢编著.

—北京: 北京科学技术出版社, 2007.2

ISBN 978-7-5304-3458-1

I.这... II.孙... III.债务—企业管理: 财务管理 IV.F275.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 154259 号

这样要账最有效

编 著: 孙承钢

责任编辑: 孙 真

封面设计: 李栋设计工作室

排 版: 鹿鼎原

出 版 人: 张敬德

出版发行: 北京科学技术出版社

社 址: 北京西直门南大街 16 号

邮政编码: 100035

电话传真: 0086-10-66161951(总编室)

0086-10-66113227(发行部)

0086-10-66161952(发行部传真)

电子邮箱: bjkjpress@163.com

网 址: www.bkjpress.com

经 销: 新华书店

印 刷: 三河国新印装有限公司

开 本: 720mm × 1020mm 1/16

字 数: 220 千字

印 张: 19.5

版 次: 2007 年 2 月第 1 版

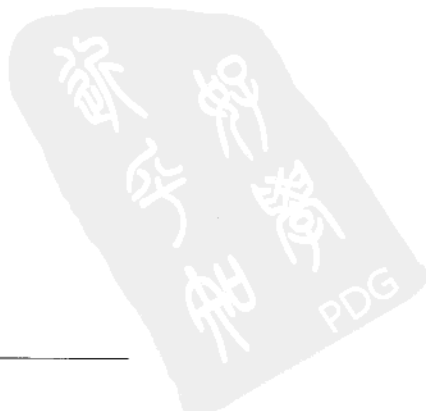
印 次: 2007 年 2 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5304-3458-1/F·150

定 价: 29.00 元



京科版图书, 版权所有, 侵权必究。
京科版图书, 印装差错, 负责退换。



【前言】

“讨债难，讨债难，讨债更比挣钱难，跋山涉水千里远，背井离家遭白眼，进门先喊大老板，未曾讲话腰先弯，老兄欠账一年半，我的货款几时还？老板台后脸一愁，凉水不肯赏一碗，资金周转有点紧，老弟你再缓一缓，想起订货同把盏，他可不是这张脸，口口声声有困难，摇头乞尾装可怜，赊账好比兄弟会，要债竟比上刀山，一缓又是小半年，冬去春来近年关，妻儿老小家中盼，盼人盼钱早团圆，磕头作揖去礼拜，好歹要回万八千，两手空空往回转，刚够旅费和盘缠，大骂无赖不要脸，大年三十桌子掀，法制社会天天讲，我就不信没人管，鱼死网破上法院，诉诸公堂把脸翻，盼到胜诉去执行，谁知人家早破产，公司垮了账不烂，破铜烂铁把账还。”

——摘自网络

这是一首摘自网络上流传的打油诗，具体作者是谁无从找寻，但是却非常形象地写出了讨债人的艰



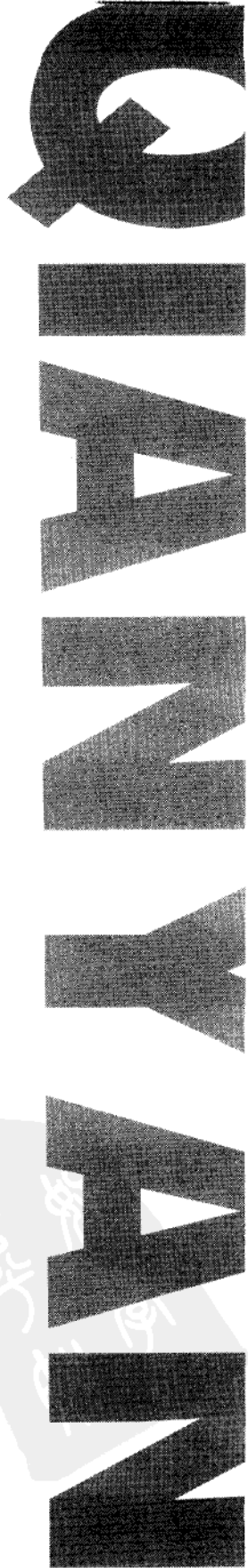
难。商战中纵马逐鹿，一年中有多少时日在外劳碌奔波？账单像雪片一样一批一批接踵而至，大部分的工作内容是寒来暑往地辗转各地追讨欠款……这就是讨债人的生活，风里来雨里去，“市场有路勤为径，商海无边苦作舟”，苦乐讨债人，饱经世事，备受蹉跎，一路走来，道不尽风雨沧桑……

讨债实无奈。不少企业信奉“欠债有理，拖欠出效益”的“赖账哲学”，坚持“百年不赖，千年不还”的攻守策略，逼得债权人东追西讨，最终结果也还是两手空空也。

讨债好凄楚。谁言“商人重利轻别离？”长年累月，抛家离子出远门，为敬业爱业，为生计生存，不远万里，东奔西跑，为的就是那一张薄薄的催账单。

讨债真辛苦。辛苦不在旅途的劳顿，也不在身体上的疲惫，累在精神上的沉重，心理上的负担，紧张中的压力。烦恼、焦虑、哀怨集于一身，心力交瘁，强烈的责任感，不允许你这样落荒而逃，但往往却是旅费耗尽，囊中羞涩，该清收的款项却一分一厘也未到位。在要账的过程中，旅费花了不少，时间耗去许多，结果却两手空空一无所获，归途的心情能轻松吗？

足此三条，已经绰绰有余地说明讨债的生活比我们想象中的难很多，也难怪讨债人发出这样的感慨：“讨债难，讨债难，难于上青天”。旅途中，讨债人能有几个是春风笑靥，满意而归的呢？不过，正像是“梅花香自苦寒来”一样，经历了不同寻常形形色色的讨债生活以后，才更衬托出讨债人的干练和与众不同。



俗话说：“谋事在天，成事在人。”讨债人在艰难的“追讨生涯”中总结出了很多宝贵的讨债经验，本书将从讨债前的准备工作、如何击溃债务人的心理防线、债权人心态和讨债方法等几方面来和您详细探讨漫漫讨债路中的学问。

例如，讨债要有“钻劲”，要有穷追不舍的精神。特殊时期也可以实行“三紧跟”的战略，即紧跟在办公室里，紧跟在吃饭上厕所的后面，紧跟在下班回家的途中。虽说有些过分，但这都是不得已而为之。俗话说道：“滴水石穿，绳锯木断”，“功夫不负有心人”，只要有“紧跟”精神，不怕讨不到债。

讨债要有“柔劲”。从道义上讲，欠别人的款，心有歉意，理应对债权人礼宾相待。但不少欠债单位，有的对你板着脸，有的对你不屑一顾，有的甚至不让你进门。收债人此时就得屈尊就下，用兵之计，攻心为上，说尽人间好话暖语，陪着真诚的笑脸，对那“三种人”实施“情感投资”，精诚所至，金石为开，在你的“柔”政策下，自然会如你所愿。

讨债要有“韧劲”。清收欠款是一项长期艰苦的业务，讨债人要有一种坚忍不拔的毅力，哪怕别人无理地把你像打发乞丐一般“轰”出去，你也须忍辱负重，坚守阵地。临阵逃脱，则会前功尽弃。看见了一丝曙光，决不能放过机会。

最后，当你历经周折，收到了欠款，这时也要收起那份尴尬的心情，对债权人真诚地道一声：再见！

.....

这样的柔韧与钻研是讨债人最基本的素质，此



这样要账最有效

外，还有更多的催款之道，在书中，我们会为您一一阐述。

QIAN



[目 录]

第一篇 击溃债务人的心理防线

所谓“知己知彼，百战不殆。”作为要账人，往往都觉得自己首要任务就是去要钱，把钱要出来就是最大的赢家，孰不知，债务人早在看见你的第一眼就已经筑起了心理防线。你还能从他们手里讨回账吗？所以，要账人在要账前仔细揣摩一下欠债者的心理是有必要的。

债务人最怕真诚地赞赏他	3
不再留面子的时候	6
冲垮债务人的最后防线	10
借用群众的力量来解决问题	14
善用“诉讼”杀手锏	17
小小的施压还是有必要的	21
讨债技巧之巧破“车轮术”	24
债务人付款心理面面观	26



第二篇 别让你的心“受伤”

要账催款是我们维护自己利益的合理手段，可是，往往在执行的过程中，经常会遇到一些棘手的事情，例如，欠债人故意拖欠甚至赖账不还等。这时怒气、怨气和委屈便会一股脑儿地冒出来，但是，在千钧一发的时刻，我们万万不可“发飙”，问题只有在心平气和时才能解决。因此，对于要账的人来说，拥有一个良好的心态是非常重要的。

讨债是一种心理对抗	33
愤怒是颗定时炸弹	37
放债不能被动等还	41
用你的真诚去打动他	44
债急也不能乱投“医”	46
苦中作乐，享受讨债	49

第三篇 轻松搞定“债务人”

要账的方法是本书的重点，也是要账人最关注的焦点。能否成功地要回属于自己的 money，更好地维护自身的利益，80%的希望在于方法的正确与否。因此，我们只有合理地运用并掌握要账的“绝学”，才能成为一个不折不扣的“催款专家”。

成功要账之开场白	57
5 分钟，“搞定”欠债者	57
不卑不亢把账“要”	61
开好场，才能继续“讨”	64

讲究一定的说话方式	69
-----------------	----

如何讨得难讨之债	71
-----------------------	-----------

对付难缠“债务人”有妙方	71
--------------------	----

抵押之债的“讨”法	79
-----------------	----

年关讨债，教你几招	82
-----------------	----

智“夺”有保证人担保的债务	88
---------------------	----

没有借据如何讨债	92
----------------	----

“债务人”失踪，我该怎么办	96
---------------------	----

适时利用仲裁来解决	99
-----------------	----

朋友债，最难“拽”	104
-----------------	-----

找个专业讨债人	108
---------------	-----

讨债技巧	114
-------------------	------------

要账通知单的绝妙写法	114
------------------	-----

必要时的“哭穷”法	117
-----------------	-----

暗访你的“债务人”	119
-----------------	-----

追款三妙招	122
-------------	-----

讨债“歪招”	124
---------------------	------------

讨债不能急	124
-------------	-----

场合不对，功亏一篑	127
-----------------	-----

讨债学问：对症下药是良方	134
--------------------	-----

自投罗网的欠债者	141
----------------	-----

异地讨债，该怎么讨	144
-----------------	-----

不怕“死”的债主	148
----------------	-----

低成本高效率的讨债法	150
------------------	-----



尾款的催账妙方	154
---------------	-----

第四篇 良好的素质能助你一臂之力

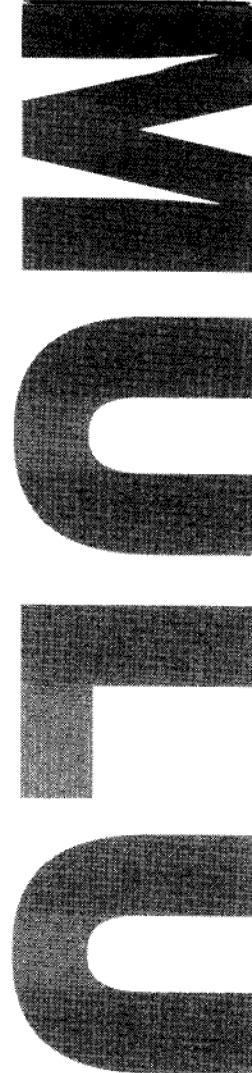
长久以来，要账的人始终给人以面目狰狞暴力相向的印象，然而，在法制逐渐健全的今天，暴力和恐吓再也解决不了问题了，取而代之的是一些比较有涵养有君子风度的债权人，他们在维护自己利益的同时，也展现出了自己独特崇高的魅力。

语言文字表达能力	159
超强的记忆，缜密的思维	162
圆滑的社交能力	165
忍耐是讨债的金钥匙	169
实干家讨债兵法	172
文明讨债“三巧”	174
逢时学会“换位”思考	178

第五篇 规避放债的风险

在你把自己辛辛苦苦赚来的钱以各种方式“借”出去的时候，你是否会想到这也是一种高风险投资呢？如若你稍不留神，就会血本无归，甚至还会赔上人力物力精神等各方面的损失。因此，在你“放债”前一定要对以下几条了如指掌，尽量规避放债时的风险。

合同签订要严密	183
---------------	-----

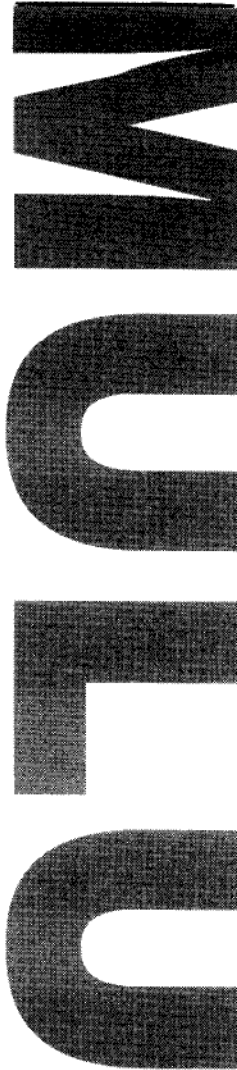


熟悉也会出问题	191
监控环环要相扣	193
了解何为高风险债务	196
了解哪些借贷合同不受法律保护	199
识破逃债的伎俩（一）	203
识破逃债的伎俩（二）	213
合同——逃债的文书	218
巧借金融机构来监督	222
催账要与细节“共舞”	225
风险回避，准备有方	228

第六篇 追讨前你该了解什么

虽说胜败乃兵家常事，但是做好万无一失的准备还是有必要的。古人云：“知己知彼，百战不殆。”在要账之前，我们不仅要做到知己知彼，同时还要了解 and 掌握一些债权债务的基本常识。如今是法制经济社会，要账人只有考虑到更多现实情况的约束力，才能有十分的把握追回欠款，维护自己的合法权益。

不打官司也能讨回债	237
何为讨债代理	246
“讨债时效”是什么意思	253
借 money 前先了解了解	261
民间借款利息的法律保护	265
以“货”代“债”	271
破产不再是逃债者的免费午餐	274



这样要账最有效

9

诉前保全，你会用吗	278
不可不知的法律常识	285
到手的利益消失了怎么办	288
充足准备，让欠债者无处可逃	293

第一篇

击溃债务人的心理防线

所谓“知己知彼，百战不殆”。作为要账人，往往都觉得自己首要任务就是去要钱，把钱要出来就是最大的赢家。孰不知，债务人早在看见你的第一眼就已经筑起了心理防线。你还能从他们手里讨回账吗？所以，要账人在要账前仔细揣摩一下欠债者的心理是有必要的。



债务人最怕真诚地赞赏他

人人爱听恭维话，人人都渴望得到别人的赞赏和好评。这是人的天性。有的人义正词严，标榜自己不受恭维，愿听批评，其实这只不过是他的门面话，你如果以此话为真，毫不客气地批评他的缺点，他表面上未必有所表示，但内心却一定是不高兴的，而双方的感情也会因此疏远。

讨债中，如果我们对这一人性的弱点大加利用的话，有利于达到我们收回欠款的目的。

2005年5月，某食品厂与供销公司签订了一份价值50万元的进口白糖的购销合同。按合同规定，食品厂付给供销公司预付款共计20万元，食品厂应在3个月内将余款30万元全部付清，运输由供销公司承担。

3个月后，食品厂的欠款迟迟未到。供销公司这时正有几笔生意，需要大批资金投入。在这种情况下，供销公司虽几次函电催讨，但无济于事。于是，供销公司只好派出职工张某前往食品厂讨债。

张某先不急着去找食品厂的厂长杨某，而是多方打听了解杨某的作为、性格等等。得知杨某并非还不了钱，而是希望拖延一天是一天，不想那么快还钱；杨某的儿子刚考上重点大学；杨某爱好广泛，特别喜欢书法，而且造诣颇深，在杨某家里还挂着他