

教你30种催款讨债成功的绝招

CUIKUANQIQIAO

# 催款技巧

拖欠货款，欠债不还已成为当前和今后制约和干扰私营、集体和国有企业、公司经济正常运行的一个突出问题，也是各级领导、经理、厂长和大小老板最为恼火和头痛的大事……本书以三十六计为基础，与现代催款活动有机结合，总结出30多种较为成功的催款技巧和招术，虽非范本，只求帮助债权人和单位讨回欠款，讨回公道……

赵建锁 主编



中国经济出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

催款技巧/赵建锁编著. —北京: 中国经济出版社, 1999.1

ISBN 7-5017-4379-7

I. 催… II. 赵… 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 (98) 第 40260 号

中国经济出版社出版发行

(北京市百万庄北街 3 号)

邮编: 100037

北京京安印刷厂印刷 新华书店经销

开本: 850×1168 毫米 1/32 13.5 印张 300 千字

1999 年 1 月第 1 版 1999 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1-8000

ISBN 7-5017-4379-7/F·3345

定价: 23.60 元

# 前 言

自 1978 年我国实行改革开放以来，经济生活的市场化取向日益明确，市场化进程日渐加快，使我国的经济建设生机勃勃，前景更为广阔。但是，波涛诡谲的市场经济大潮也随之带来了一系列前所未见的经济两难问题。

其中，我国企业之间相互拖欠债款而形成的“三角债”曾一度成为制约和干扰国民经济正常运行的一个突出问题，使国有企业陷入了非常被动的局面。近年来，由于民间借贷而产生的债务纠纷更是有增无减。这些债务问题对我国各项经济活动的正常进行造成了一定影响，使经济秩序出现紊乱。沉重的债务链，已经成为当前朝野人士共同关注的问题。

从八十年代初期，我介入新闻界，从事经济活动报道工作以来，许多商界的朋友都向我谈及沉重的债务链已把他们拖得狼狈不堪。由此，我萌发了一个念头：“我能为解决债务纠纷做些什么呢？因为，我闲暇之余，常常习读兵法，对兵法精要有所体会；再加上在采访工作中接触到的大量催款实例，隐隐与兵家思想暗合，我便试图将二者融汇贯通，编撰了《催款技巧》一书，以求能对广大债权人的催款工作有所启迪和帮助。

赵 建 锁

目 录

上篇 催款技巧三十招

一、擒贼擒王催款兵法 .....	( 2 )
二、借刀杀人催款兵法 .....	( 6 )
三、欲擒故纵催款兵法 .....	( 14 )
四、以逸待劳催款兵法 .....	( 19 )
五、杀一儆百催款兵法 .....	( 22 )
六、釜底抽薪催款兵法 .....	( 26 )
七、围魏救赵催款兵法 .....	( 30 )
八、隔岸观火催款兵法 .....	( 36 )
九、笑里藏刀催款兵法 .....	( 41 )
十、瞒天过海催款兵法 .....	( 48 )
十一、混水摸鱼催款兵法 .....	( 52 )
十二、关门捉贼催款兵法 .....	( 57 )
十三、抛砖引玉催款兵法 .....	( 63 )
十四、兵贵神速催款兵法 .....	( 68 )
十五、反客为主催款兵法 .....	( 74 )
十六、攻心为上催款兵法 .....	( 82 )
十七、李代桃僵催款兵法 .....	( 87 )

十八、一箭双雕催款兵法 .....	(97)
十九、避实击虚催款兵法 .....	(105)
二十、死地求存催款兵法 .....	(113)
二十一、居安思危催款兵法 .....	(126)
二十二、借尸还魂催款兵法 .....	(134)
二十三、围而歼之催款兵法 .....	(140)
二十四、远交近攻催款兵法 .....	(150)
二十五、两全其美催款兵法 .....	(157)
二十六、有的放矢催款兵法 .....	(164)
二十七、苦肉计催款兵法 .....	(170)
二十八、美人计催款兵法 .....	(175)
二十九、反间计催款兵法 .....	(181)
三十、走为上催款兵法 .....	(193)

## 中篇 催款背景知识

### 第一章 债、债务纠纷和讨债

第一节 债及其分类 .....	(202)
第二节 债的发生、变更、履行、 终止和担保 .....	(207)
第三节 债的不履行、债务纠纷和讨债 .....	(231)

### 第二章 讨债代理和讨债时效

第一节 代理及其产生的依据 .....	(237)
第二节 无权代理及其法律后果 .....	(240)
第三节 代理关系的终止 .....	(242)

---

第四节	讨债代理·····	(243)
第五节	讨债时效·····	(246)
<b>第三章</b>	<b>催款人应具备的素质和能力</b>	
第一节	催款人的职业道德·····	(258)
第二节	催款人的心理素质·····	(263)
第三节	催款人的语言文字能力·····	(279)
第四节	催款人的公关能力·····	(284)
第五节	催款人的知识准备·····	(294)
第六节	催款人的民事行为能力·····	(302)
<b>第四章</b>	<b>催款的场合及目标</b>	
第一节	催款的场合·····	(307)
第二节	催款的目标·····	(318)

## 下篇 催款的具体手段

<b>第一章</b>	<b>催款的一般手段</b>	
第一节	利用公关手段·····	(324)
第二节	利用金融机构的监督职能·····	(331)
第三节	利用行政干预手段·····	(335)
第四节	利用“输血”扶植手段·····	(342)
第五节	利用经济抗衡手段·····	(347)
第六节	利用中断协作关系手段·····	(351)
第七节	利用申请宣告债务人破产、失踪、 死亡等手段·····	(354)
第八节	利用仲裁手段·····	(358)

## 催款技巧

---

第九节 利用诉讼手段····· (366)

第十节 不能采用的催款手段····· (373)

## 第二章 不能采用的催款手段

第一节 如何催讨不当得利债务····· (376)

第二节 如何催讨无因管理债务····· (378)

第三节 如何催讨时效届满的债务····· (381)

第四节 如何催讨抵押之债····· (382)

第五节 如何催讨有保证人担保的债务····· (384)

第六节 如何催讨债务人死后遗留债务····· (386)

第七节 如何向监护人催讨债务····· (389)

第八节 如何催讨失踪人所负债务····· (392)

第九节 如何催讨对犯罪财产被没收的债务····· (394)

第十节 如何催讨法人变更后的债务····· (395)

第十一节 几种特殊情况下的催讨对策····· (397)

第十二节 几种特殊情况下的索赔方法····· (408)

## 上 篇

### 催款技巧三十招

刀光剑影，沙场如血，战争要取胜实力是关键，但要战无不胜，还需将帅足智多谋。商战虽兵不血刃，但其竞争之激烈程度绝不亚于一般战争。要想战而胜之，也需斗智斗谋。作为商战中重要的一环：催款，更是难于上青天，本篇以三十六计为基础，在浩如烟海的兵法名著中汲取有用的营养，去粗取精，去伪存真，与现代催款活动有机结合起来，总结出三十种常见的催款方法。方法是“死”的，人是“活”的，运用之妙，存乎一心。况催款活动又是一项复杂的活动，往往需要各种方法综合使用，才能随心所欲，以致“运筹于帷幄之中，决胜于千里之外之境界。



## 一、擒贼擒王催款兵法

诗云：射人先射马，擒贼先擒王。本篇把此兵法置于第一位，即有抓住主要矛盾和解决问题的突破口之意，商场中找准卖点，财源方能滚滚来，催款活动中抓住能够拍板还钱的人，才是有的放矢，否则只能是缘木求鱼，不得其法。

### 案例一：

1997年10月，某市街头出现一大奇观：该市某家俱厂厂长侯某身后，亦步亦趋地跟着两名容貌颇有特色、身着红色卡通式“工作服”的讨债者。“工作服”上用白字醒目地写着：“我跟在谁的背后，谁就是赖帐不还的人。”白字在红底的衬托下显得格外惹人注意。

从此，侯某走到哪，两名“工作服”就跟到哪，象两名忠实的保镖。一天，侯某去和一外商签合同，刚一到宾馆门口，身后停住一辆出租车，车上下来的两名“工作服”立即紧跟在侯某身后，前来迎接的外商见此情景，莫名其妙。当得知跟随着的两名贴身“保镖”原来是催款者时，立即委婉地对侯某说：“侯先生，我们还有几个问题需要商讨一下，签合同的事过几天再说。”此后，签合同的事再无下文，让侯某到嘴的几十万利润“竹篮打水一场空”。

## 一、擒贼擒王催款兵法

侯某不管到哪，身后的两名“工作服”总会招来一大群围观者，工作人员亦指指点点，不到三天，差不多全市都知道侯某是一个赖帐不还的人，其信誉度大跌。一个星期后，两名“工作服”才从侯某的背后消失。

原来，该家俱厂拖欠林业公司木材贷款近100万元达二年之久，林业公司数次找经办的部门经理催款未果，均被家俱厂以资金周转不灵、下属无法决断等理由拒绝还清欠款。一筹莫展之际，办公室文员朱某献上“擒贼先擒王”一计，越过部门经理，派两名“工作服”直接跟在能拍板还钱的厂长侯某身后，直到还清欠款为止。

结果表明，此计果然大妙。不到一个礼拜，被“工作服”缠得焦头烂额的厂长为了挽回自己的信誉，一分不少地将拖欠达二年之久的近100万元欠款如数还给了林业公司。

### 兵法提示：

擒贼先擒王，语出唐代诗人杜甫的《前出塞》：“挽弓当挽强，用箭当用长。射人先射马，擒贼先擒王。”其古文解语为：“摧其坚，夺其魁，以解其体。”意思是指要摧毁一支英勇善战，难于打败的军队，最佳办法就是擒拿其首领，从而使其群龙无首，打垮敌军主力，使敌军彻底瓦解。“龙战于野，其道穷也。”其意思是：强龙的活动范围应该在空中或江河湖海，只有在其活动范围之内，强龙才能够兴云布雨，发挥其本身的威力。如果强龙离开了它的活动范围，争斗在田野大地上，那么，它再怎么强大，也是走进了困顿的绝境，发挥不出它应有

的威力。

**擒贼先擒王，就是捕杀敌军首领或者摧毁敌人的首脑机关，陷敌方于混乱之中，便于彻底击溃之。**

**擒贼先擒王这一计在催款活动中的主要内容是：面对欠债方，催款时要找能够拍板还钱的人作为讨债目标，即找到所谓的“王”，以迫其还债，不要与其下属或不相干之人纠缠不清，空耗精力。找准“王”后，要集中力量，彻底打击“王”，进而迫其拍板还清所有债务，不要被其拖延、敷衍的手段所迷惑，而贻误战机。**

具体使用擒贼先擒王这一计策时，要注意以下几个方面：

**第一：要弄清楚谁是“王”，以确定讨债目标。**

一家公司企业，由于经营体制不同，能够拍板还债的“王”亦不同。有的是部门经理即可拍板，在一定金额内有财务决策权，而有些则须总经理、总裁或董事长才有权决定。一般来讲，催款目标尽量不要越级。如果部门经理能够拍板，就将部门经理定为“王”，作为己方的催款目标。如果不找部门经理，而直接找总经理，即使将钱要回来，但会影响双方今后的合作。催款的上策是：既能将欠债追回来，又能尽量顾及到双方的合作关系，保全对方脸面，以不影响双方今后合作为佳。所以，我们在讨债开始时，确定讨债的目标非常重要。只有找准了“王”，才能避免因目标不清而得不到应有的功效。

**第二：要分析讨债目标的背景、性格及其主要活动规律，以制定相应的擒“王”策略。**

任何人都有自己的社会背景、性格和特定的活动规律。我

## 一、擒贼擒王催款兵法

们在催款时要仔细，详尽地分析目标的社会背景、性格喜好以及活动规律，以找出目标的弱点，集中力量，加以突破，收到事半功倍之效。

例如，如果目标耳根软，有“惧内”的弱点，则可采取派“工作服”尾随其夫人，对“夫人”做“工作”的策略，以促使其夫人向目标施加压力，还清所欠债务。一般来说，一个有地位、有钱的妇女都具有较强的虚荣心。如果她在公众场合，因为“工作服”的亦步亦趋、跟踪追击，而引起众人的围观或指点，她绝不会对此视而不见，她势必向目标——她的丈夫施加压力。通常，有“惧内”弱点的目标绝对不会怠慢夫人的指示，而一定会想办法筹钱，还款，则一切问题都将迎刃而解，所欠债款将顺利拿到手。

再如，有些欠债者总以领导开会、生病疗养不在公司为由拒付欠债。这时，追债者就要仔细研究目标的生活规律和社会活动规律，以做到有的放矢，顺利找到目标，采用恰当的手段和策略，追讨债务。

第三，要有“宜将剩勇追穷寇”，“痛打落水狗”的精神，穷追不舍，直到事情圆满解决。

在具体的讨债活动中，有些目标会采取拖延、敷衍的策略来对待“工作服”的纠缠，即先归还债款的一部分或百分之多少，但不全部付清，以拖延时间，求得暂时的安宁。这个时候，催款者千万不要被假象所迷惑，抱着“拿到多少算多少”的苟且心理，或者被赖账者伪装出的困难局面所感动，因而心慈手软，中途换马，而未能穷追到底，将所欠债款全部收回。

## 催款技巧

---

笔者建议的最佳作法是：应先收下所还的部分债款，然后再“将剩勇追穷寇”，直逼债主，决不松懈，直到所有欠款到手。一般而言，目标偿还了部分债款以后，再遇到催款，就会有这样的心理：不还清剩余债款吧，“工作服”的纠缠又不能摆脱，自身一日不得安宁，并势必影响自己的声誉，背上“赖帐大户”的招牌，被同行所排斥，得不到顾客信任，已偿还的部分债款就白付了，得不到应有效果。故不如干脆将所余货款全部付清，摘掉“赖帐大户”的帽子，再次树立良好的信誉，取得商业伙伴或顾客信任，再创佳绩。

总之，在催款时，只要催款者善于灵活运用“擒贼先擒王”这一兵法，具体情况具体分析，一定能够遂人心愿，顺利取回所有欠款。

## 二、借刀杀人催款兵法

人在商场，单枪匹马寸步难行，面慈心软步履维艰。有时为了达到自己的目的，借助别人的力量甚至踩着别人的肩膀过河也是身不由己，催款亦然，本文的借刀杀人催款兵法介绍的就是此种情况。

### 案例一：

金龙公司主管财务的王副经理，素有“俱内”的名声。可其妻能干，为人正真，不贪不占，求她吹“枕边风”的人无不碰壁而回。但有那么一位欲通过她向金龙公司讨债的朱某却如愿以偿了。说来十分简单，他并没有运用名烟、洋酒、人民币

## 二、借刀杀人催款兵法

等“常规武器”狂轰滥炸，也没有施放一把鼻涕一把泪的“催泪瓦斯”，仅仅借助一个机会，向她通报了其夫所在公司搞不正当经营竞争，故意拖欠货款，致人于困境的点滴“内幕”。她在向丈夫核实后，勃然大怒，“勒令限期整改”。那位催款人自是欢天喜地，第二天就达到目的，凯旋而归了。

### 兵法提示：

借刀杀人这一兵法的古文解语是：“敌已明，友未定，引友杀敌，不自出力，以《损》推演。”意思是说：在敌方的情况已经明朗，而盟友的态度还不稳定时，要诱导盟友去消灭敌人，以保存自己的实力。这一兵法是按照《易经》损卦中关于“损上益下”的道理推演出来的。

这一兵法的关键在于一个“借”字，也就是说要善于利用第三者的力量。

一个“借”字，在谋略家手里，成了呼风唤雨的宝贝。古代兵书上说，诱使敌人，使其疲劳，是借敌力；使敌人部别之间产生误解，自相残杀，是借敌刃；取之于敌，用之于敌，是借敌财物；离间敌人将领中的矛盾，令其自斗，以借敌将；知其计，而将计就计，是借敌谋等等。可见，“借”的内容是多方面的。

借刀杀人这一兵法应用于催款活动中，关键亦在借助及利用第三者的力量，顺利讨到应得款项。催款者们一旦掌握了“借刀杀人”的精要，当会变化无穷，奇招迭出，以“四两”的微力拨动“千斤”的难讨之债。

借刀杀人催款兵法中借力也是多方面的，可借政策、借形势、借上级支持、借舆论宣传、借人情、借信誉等等。可借范围之大，足可为实施本兵法提供广阔的用武之地。

### （一）借助“人情”催款

借“人情”在催款活动中是极为广泛运用的一种“借力”。

利用人们社会交往中的情感因素，调动债务人的积极性，使之自愿履行债务的方式，可称为“人情催款”。

人是结成社会生存的智慧生物，人们在长期共同生活中相互之间形成的一定情感联系常常是支配人们行为的重要因素。与债的关系相联系的情感主要有两种，一种是双方当事人之间直接的情感关系，另一种是通过第三者使双方当事人连结起来的间接情感关系。我们这里所讨论的是后一种。

从债权人（讨债人）的立场看，借助与对方当事人有情感联系的第三人以达到讨债目的，不是正面攻打“堡垒”而是迂回包抄，攻打外围，走外围路线。

孙子曰：“军争之难者，以迂为直，以患为利。故迂其途，而诱之以利，后人发，先人至，此知迂直之计者也。”意思是，军事斗争最难处理的是把迂回的弯路当作直路，把灾祸危患变为对己有利的条件。因此，在进攻时为了迂回绕路前进，就要用小利诱骗敌人，这样就可以在比敌人出发晚的情况下，先于敌人到达所要抢占的要地。

迂与直这对关系是矛盾关系。就某一进攻目标而言，最近的路是直路，迂回盘绕的路是弯路。然而，“直路”上常有敌人设卡阻拦，久攻难克，而绕道前进虽有艰难险阻，但无敌人

## 二、借刀杀人催款兵法

阻拦，此时，自然界的弯路就变成了实际上的直路。

这样的迂回路线（只要我们肯留意的话）是很多很多的。它不是每一条都能走得通，并非一眼看去就象一条平坦大道。甚至可以说大多数的路都亮着红灯呢。但是要那么多走得通的路有什么实际意义呢？对催款人而言，只要有一条走得通，那就足够了。下面，我们对几条常见的路线稍作讨论。

### 1. 夫人（或丈夫）路线。

对钟爱家庭的人而言，自己的妻子（或丈夫）是日常生活中关系最为亲密的伴侣，因此也是人们常常着意“攻打”的主要外围阵地。这条路线能否通畅，取决于两个因素：首先，“枕边风”的风力应有足够的强度，对当事人具备很强的影响能力，或者经常吹、反复吹能够达到一定的强度。其次，风源（当事人的妻子或丈夫）在某一方面或某几方面存在意志薄弱，如，爱占小便宜、有特殊爱好、心胸较为狭窄、富有同情心、慕虚荣等等。应该注意这是两个必要条件，缺一不可。

案例一中的王副经理有“俱内”的“名声”，各路催款人都想通过夫人路线迂回攻占高筑的债台，但大多纷纷落马，无功而返，但朱某却如愿以偿，原因就在于大多数人闯了“红灯”，走入了“此路不通”的死胡同，他们拿他们过去惯用的手段、金钱、礼品诸如此等，以为这是以不变应万变的光明大道，结果是刻舟求剑，沮丧而还。殊不知有人爱金钱，你可以送之钞票；有人爱古玩，你可捧出一大堆古董字画望之笑纳；有人爱美女，你可想法满足其性欲，令其行尽颠鸾倒凤之能事。可偏偏有那么一些人，金珠宝贝与美女都不爱，却格外重



## 催款技巧

---

视自己的人格名誉。王副经理的夫人正属此类人物，她为人正直，眼里容不得半粒沙子；且极富同情心，愿意对陷入困境的人施以援手，当她得知丈夫在商战中的诸般“恶行”之后，遂“勒令”其夫限期改过。催款人朱某了解人性、体会借刀杀人兵法之深竟至于斯，又怎能不满载而归呢？

### 2. 情人路线。

一些成功人士开始寻求家庭外感情寄托，“情人现象”已成为当今我国社会中的一大“景观”。走“情人路线”类似于走夫人路线，但在两条路都存在的情况下，后一路线的优越性是显而易见的。

### 3. 好友路线。

“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，结识知己密友是人们社会生活中的正常现象。借助对方当事人的知己好友达到催款目的，也是催款人可以利用的一个有效武器。这一武器行之有效的条件是第三人对对方当事人具有足够的影响力。

### 4. 亲属路线。

能对对方当事人产生影响作用的亲属，除了对方的夫人（情人）外，还有父母、兄弟姐妹、儿女及其他与对方关系密切的亲属。这一路线成立的基础在于亲属与当事人之间的血缘关系或类似血缘关系，以及传统观念、宗法关系（封建社会遗留下来的一种家庭成员关系，已经超越了“人情”的范畴），等等。

### 5. 客户路线。

债务人与自己的客户（尤其是长期的客户）不一定有血缘