



古古讨债高手

古古著

做个讨债高手（代序）

一位厂长告诉我，现代企业家们有三怕。一怕政策变化，二怕产品滞销，三怕债务缠身。特别是债务问题，几乎已成为制约企业发展的最大“瓶颈”。你欠我，我欠他，形成了巨大而严密的“债务链”，连法院在强制执行时也伤透脑筋，一些讨债公司应运而生。于是我想，要是能有一本专门介绍讨债方法的书，肯定能大受债权人的欢迎。

巧的是，古古工作室以独到的眼光瞅准了这一市场热点，并邀请我主笔。于是这本为债权人服务、讲究实战方法和技巧的“古古讨债高手”得以正式出版。

本书既有一些法律、理论知识，又有具体的实战案例，二者有机结合。诸如如何巧用人情关系，如何采取行政干预，如何依靠信贷制裁，如何制定讨债策略……书中都有叙述，并能给债权人有益的启迪。

本书的出版，是债权人的一大福音，是制服赖帐者的“利器”。

它能让你做个讨债高手！

2000 年 5 月于成都若乔

1、名人重名声

名人其实大多没有多大的底蕴。

剥开“名人”的面具，他们其实跟常人一样，吃喝拉撒、七情六欲.....而那原因为偶然的机遇罩上的光环，因此成为他们的“混世法宝”。没有法宝，名人便什么都不是！因此他们更看重名声。

但名声同样也成了向名人讨债的“致命要害”。这样的“七寸”比常人更不堪一击。名人的债务往往“不可告人”，即便产生的过程正常而理所当然，但他们总会想方设法极力“掩盖”，毕竟名人的“面子”容不得半粒瑕疵。

名人赖帐大都狡猾而不择手段，对付他们大可不必讲什么“君子策略”。成都某法院执行明星刘 X X 时，就专门针对意料中的难点制定了一套行动方案，巧妙地利用了明星的弱点，与新闻媒体协同配合：一边是执行法官的穷追猛打，一边是新闻媒体连篇累牍的曝光。刘明星最终迫于公众舆论的压力，做了回强制执行的“刀下死鬼”。

名人怕媒体，这是向名人讨债的诀窍所在。

2、企业怕形象

有这样一则故事或许可以为企业讨债提供一些借鉴。

甲 A 是一家大火锅酒楼，生意出奇的好。甲 B 是一个体商贩，负责每天为甲 A 提供生猛海鲜。甲 A 甲 B 配合默契，遵循“双赢”原则，都赚了不少钱。

甲 A 看到房地产利润很大，便抽调资金搞起地产买卖。这样甲 B 就不能及时从甲 A 那里拿到贷款。一月下来，甲 A 欠下甲 B 几十万巨额资金，甲 B 无法正常运转了。

多次追讨欠债无果。甲 B 看到甲 A 照样兴盛的酒楼忽然计上心来。

那天甲 A 照常营业，生意照常火爆，厅堂内客流不断。门口突然来了一群“不速之客”：一群衣衫褴褛、肮脏不堪的叫化子坐在门口大声行乞，搞得食客们大倒胃口。

此后几天，这些叫化子都会准时在酒楼门口“上班”，远近市民都听说了此等怪事，甲 A 的形象“大打折扣”，生意冷淡了许多。

其实甲 A 对甲 B 这一恶作剧心知肚明，但他对叫化子们却束手无策，叫来警察驱赶也毫无办法。甲 B 见好就收，不失时机地找到甲 A 协调，最终拿回了所欠巨款。

甲 A 甲 B 却从此分道扬镳，不再有生意往来。
对付无赖的债务人最好的办法就是比他更赖。

3、商人重信用

商人追逐金钱，信用是手段。

大凡想成就大业的商人都把信用等级看得比金钱还重。高额投资固然能赚回利润，但好的信用却一本万利，为他带来银行家们的超值回报。赖帐商人的等级肯定大打折扣，无法筹措资金就意味着利润的流失。一个商人并不想获得“奸商”之誉，不是因为怕人品出现质量裂痕，在于商人总是拼命想维护自己“实力雄厚”的形

象，他们懂得，好的口碑比什么都重要。

欠债的商人外强中干，很脆弱，往往不堪一击。抓住这一弱点，就抓住了他们的要害。这类商人其实对自己的赖帐行为很感恼火，心理自卑，但又无力回天。在赖帐与继续筹资求发展之间，他们更倾向于后者。

讲信用的商人是一面鼓。俗话说“响鼓不用重锤”，市场经济允许他们偶尔有一两次赖帐经历，对付这种商人用不着撕破脸皮，只需要旁敲侧击，自然有事半功倍的效果。

4. 熟人怕情面

英雄难过美人关，熟人最怕人情债。

朋友、熟人之间的金钱借贷其实是常事，但可能某位朋友就成为你的债务人。向朋友催债往往碍于情面，人情关系成为讨债的“绊脚石”。因为债务关系，朋友可能反目成仇。在此情况之下，要把握好分寸，运用技巧讨要欠债，又不影响朋友间的感情，两者可“鱼与熊掌”兼得。

如果借你钱的朋友在场，议论起目前的消费时尚，你可趁机说：“这些消费潮流都很好，可惜现在我手头没钱，有钱我作东请大家的客。”或者对不是债务人的其他朋友说：“唉，最近手头紧，你能不能先借我点钱花。”只要你朋友明白你目前的处境，总会想方设法把钱还给你。

追要朋友间的债务不宜太直接，也不要催得太急，否则会伤了友情。如果债务额大，你可通过第三者传递信息，或者以“婚丧嫁娶”等高额急需开支为由向对方要回借款。如果借款额小，不妨在与朋友逛街购物时顺便提及。如某天你与他一起上街时，看中了某一家用日用品，但你身上钱又不够支付，你可说：“对了，上次我借你的钱够不够？”朋友听了，一定不好意思拒绝你的要求。

5. 烂龙怕挨打

讨债最怕的是遇到“烂龙”。但对付“烂龙”也有一套办法，即以其人之道还治其人之身。

债务人之所以获得“烂龙”的雅号，有多种原因。有的是由于经营管理不善，有的则是人品问题。对于后者，丝毫不要给他留情面，因为他毫无面子可言，这种人往往破罐子破摔，不考虑社会形象、社会影响和因此带来的后果。

只有一种绝招对付“烂龙”，那就是比他还烂。这种策略一经制定，千万不要只流于语言的粗俗或者激愤，而要让这种激愤付诸行动。烂龙大多外强中干，嘴硬心虚，特别怕债权人的强硬报复。适当时候不妨“劳其筋骨”，让他体验切肤之痛。但火候要掌握好，更不要闹出伤残甚至人命，以免债未讨到，自己倒惹上牢狱之苦。

有句话叫“烂龙啥都不怕，就怕打架。”打起架来的烂龙没人帮忙，更不会博得人们的同情，但逼急的兔子也会咬人，烂龙被打痛的时候，也会“防卫过当”，债权人宜见好就收，转而从心理上展开攻势。

从肉体触及灵魂，只要把握好尺度，效果直接且来得很快。

6、练好内功

讨债是对人综合能力的考验。讨债人员的素质和能力如何是关系讨债成败的重要因素，一些高素质的讨债人面对各种复杂环境能从容自如，冷静清醒地把握主动权，找到摆脱窘况的办法。而那些遇事不知变通的讨债人员通常显得急躁，不能正确分析形势，不知所措，甚至知难而退。

讨债人是债权人授权的“钦差大臣”，其全面的知识结构，高尚的道德品质，流畅的语言文字表达能力，良好的心理素质等往往能给债权人留下较好的印象，从而积极配合清欠工作。

讨债人员要熟悉有关的经济法、民法，掌握国家的财经、金融政策，了解市场管理和销售、采购等方面的知识，以便在实战时能融汇贯通，左右逢源。

讨债人是否能说、能写、会听也很重要。在与债务人的交涉过程中，语言文字表达能力强的人能够准确地理解债务人说话的心思，掌握其心态，迅速采取措施与

之相对抗。在双方交谈之时，讨债人的语言力求简洁、清楚，掷地有声，切忌拖泥带水，婆婆妈妈。

此外，灵敏的感知，稳定的情绪，较好的记忆力，坚强的意志也是清债人员的基本素质。

7、巧用公关术

欧洲某集团总裁曾对公关手段作了一个形象的比喻。他说“公共关系好象一个年轻人追求女友，方法很多，比如向对方大献殷勤，但这属于推销术而不是公共关系，尽力把自己打扮帅气一些，也是一种吸引对方的方法，但这与广告差不多。如果这位年轻人想法制订一套详细的工作方案，付诸实施，获得人们的赞誉，然后借别人之口将对自己的称赞传递到女友耳边，这才叫做公共关系。”

与追求情侣相似，运用公关手段讨债最重要的是讨债人员必须有一整套可行的行动计划，然后综合运用社交、宣传、谈判等具体活动有步骤地追讨债务。

运用公关手段讨债，应当首先收集资料，包括债

务人的性格、爱好、心理气质和资信情况等，然后根据资料精心设计公关计划，并付诸行动。同时还要根据计划的执行情况，随时对效果进行评估，适时修改行动方案。

讨债人员在行动中要对债务人的情况进行认真分析，对症下药，只有如此，才能采取有效的公关手段，使对方能心平气和地进行交谈、商讨。

8. 自我保护

讨债是一个斗智斗勇的过程，债权人要善于运用法律法规自我保护。了解讨债行为中哪些是法律禁止的违法行为，哪些是行之有效的讨债招术，对于追债大有好处。

一般说来，讨债人员在工作时间内，“赖”在债务人单位不走，请求债务人还债，即使此举对债务人的工作有影响，甚至阻碍了对方的一些业务交往，但这并非故意扰乱对方工作秩序，是一种合法行为。

向法定债务人讨债，不宜到其法人家中追讨。因

为此举有违法之嫌，此时可以向法人的亲朋好友、街坊邻居等宣传其赖帐行径，迫使其尽快清债。但不要捕风捉影，制造谣言损害债务人的声誉和人格，不能因欠债而限制债务人的人身自由，那是违法行为。

如果债务人是公民，讨债者到其家中讨债，即使其心内不悦、反感，但也不能称之为“私闯民宅”。

经债务人同意或默许，非用强力拿取其财物抵债，虽然债务人极不高兴，但债权人并非偷、抢、夺、骗，因而这种手段不犯禁条。但如果以武力胁迫债务人交出财物，这就触犯了刑律。

讨债手段不胜枚举，讨债人员要认真研究法律，使自己在法律允许的范围内活动，不要因不懂法使自己反而被动。

9. 师出有名

虽然国家明文规定，司法系统不准开办“讨债公司”，但由于执行困难，民间的专业“讨债公司”却越来越多，公司以替人讨债为生存手段，一时间门庭若市。

职业讨债人与债权人之间是一种利益关系，双方签订协议，按债务数额大小的比例收取酬金。但由于讨债人不是债权人企业职员，也不是其法律顾问，这种不明不白的身份让职业讨债人员陷于被动，很多债务人甚至当面侮辱他们“下作”、“无理取闹”、“无权过问”。

让自己“师出有名”，是职业讨债者的必备条件。通常情况是，讨债者必须与债权人签订某种协议，让自己取得合法身份。这种协议包括法人授权委托书、代理协议等，一些债权人甚至可以临时聘用讨债者为企业的员工，签订“劳务合同”，本单位的职工外出催款合情合理，债务人自然无话可说。

委托书是职业讨债者敲开债务大门的武器，委托书上必须标明讨债者所拥有的身份和权利，也要有法人签章和单位公章，必要时可通过公证，以使自己获得法律保护。

10. 阿谀奉承

人人都喜欢听奉承话，债权人可以根据人的这一天

性，机智巧妙地恭维债务人，达到收款目的。

1998年7月，四川龙兴食品厂与新都某食品工业公司签订了一份进口红糖的协议。按规定，龙兴先付新都方30万，余款3个月内全部付清。3个月后，龙兴的欠款迟迟没有汇来。新都食品工业公司急需资金，于是派出职工张强前往龙兴讨债。

张强没有先到厂里找李厂长，而是四处打听李厂长的性格、年龄、爱好及家庭情况等，然后，才胸有成竹地来到了李厂长家。刚一见面，张强就问寒问暖，仿佛久别重逢的熟人。落座后，张闭口不提欠款，跟李厂长聊起了家常。当李说到自己的儿子考上重点大学时，张强说自己也有一个儿子，读高三了，可惜不成器，言语间流露出对李的钦佩之情，并向李讨教教育子女的方法，李随即侃侃而谈，张强不时点头赞同。

言谈间，张强似乎不经意地发现了墙上挂的李厂长的书法作品，啧啧称赞。李厂长心中很是高兴，张趁机说自己也喜欢书法，想请李厂长指点指点。两人谈得愈来愈近，张强见差不多了忙说：“我还有点事，下次

再来拜会。”相机离去了。

此后张强又去了李厂长家谈论书法，待二人感情成熟的时候，张很委婉地说出了自己公司目前处境困难，希望李厂长帮忙一下偿还债务，李厂长慷慨地同意了。

张强之所以能讨回欠债，在于他抓住了人性的弱点，并巧妙地加以利用。但在运用“阿谀奉承”绝招的时候，一定要自然而有分寸，不要“马屁拍到了马蹄上”，引起债务人反感，那样反而要坏事。

11. 以逸待劳

古代两军对垒，疲累之师必败。此“以逸待劳”策略被众多军事家奉为经典。“以逸待劳”同样可以运用在讨债上，而且屡见奇效。

俗话说：“欠债的是老爷，要债的是孙子。”在债务纠纷中，债权人往往很被动，从甲地到乙地催款，费尽口舌，搞得身心俱疲。但结果却被债务人无赖的一句：“现在无钱还债。”轻而易举就把讨债者打发了，债