

《古古讨债高手》

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自己的财物，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该企业的员工，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

谄奉承”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，债权人常常劳而无功。

这种不正常的债务关系大可倒个个儿，债权人也可不必盲目地来往奔波，只需要想办法使债务人处于一种非常被动、困难的两难境地，让其坐卧不安。这种方法就是“让债务人最终权衡出如不偿还债务，受到的损失会更大”，这些损失包括职位、名誉、地位、形象以及更多的钱财和发财的机遇等等。

在利弊权衡之间，债务人最终会作出有利于自己的决定，那就是偿清债务，因为他此外别无选择。

聪明的讨债者不用腿，他们的武器是大脑，大脑善于把握主动见机行事，以不变应万变，以静制动，让债务人乖乖就范，这是以逸待劳的好处。

以逸待劳，足以打跨一支强大的军队。

12、借刀杀人

诸葛亮的精明之处，除了他会巧施空城计外，还在于他擅长借力打力，借刀杀人。草船借箭、水淹七军等就是这方面的著名战例。

一个“借”字，足有“四两拨千斤”的功效。借助别人的力量以达到自己的目的，同样可以在讨债过程中广泛采用。最常见的莫过于“借助媒体”等形式。

“曝光赖帐者”是近年来媒体提出的响亮口号。大量的逃债、赖债现象已成为影响社会稳定的一大要素，强制执行对赖帐者不起丝毫作用，此时如果能求助新闻媒体，对债务人的赖帐逃债行为进行公开曝光，以引起全社会的舆论谴责。赖帐者迫于公众压力，往往不得不履行债务。

成都市中级人民法院在执行难的情况下，1998 年就与新闻媒体开展了一场声势浩大的“曝光赖帐者”行动，在全国反响强烈，引起了中央电视台、人民日报、新华社等各大新闻机构的密切关注，各省市法院也纷纷效仿，在全国范围内掀起了一场“曝光与执行”的大行动。成都市中院在 1 个多月的活动中，共为债权人收回欠款 1.8 个亿，有力地维护了经济和社会秩序稳定，保护了债权人的合法权益。

“借刀杀人”还有多种“借”法，如借助权力，借助人情，借政策，借上级等，可借范围很大，足可融汇贯通，游刃有余。

13. 互利互惠

市场经济讲求“双赢”原则，合作双方都能得到实惠，那是商人们极力追求的一种至高境界。合作是为了共同发展，只有双方都得到了利润，才能更好地合作。

合作中产生了债务并不可怕，“双赢原则”同样可以为解决债务纠纷提供方便：那是本着互利互惠的原则，于人于己都有好处。

“互利互惠”让债权人债务人都能尝到甜头，所以大家都愿意接受，最终是皆大欢喜的局面。其具体实施手段很多，比如双方约定：在规定期限还款减息、免息；一次性清欠则少还 10%；债权方以某项业务、合同作为条件交给债务人，待其赚后马上支付欠债等等。

“合作型”债务人大多心下还存有某种期盼，他们既因资金困难无法清欠，又希望债权人能宽限时日，甚至能继续与其合作，为他提供原料或设备、产品等等。这类债务人们大多乐意接受。

事实上，“互利互惠”多数是以牺牲债权人的微小利益来实现的，因此世上没有绝对的“双赢原则”，但转面一想：能帮助债务人尽快还清欠债，对债权人来说实在是一种最大的利益。

14. 抛砖引玉

时下流行“钓鱼”一说，用某种利益或好处作小小饵料，钓出沉甸甸一条大鱼，那种感觉实在妙不可言。

讨债如同钓鱼，必要的时候债权人也要“抛砖引玉”，饵料一挂，货款拉上来了，合同也签下来了，批文也拿到手了，债物也马上归还了，各色各样的“鱼”都能闻者上钩。

有的债务人其实帐上有钱，但就是拖着不还，其心理无非是以此作条件，要挟讨债者给予好处，满足个人的私欲。但“吃小亏占大便宜”，讨债者此时宜闻风而动，投其所好，向债务人或具体经办人递上“人情”，意思意思，以图方便。因为“舍不得孩子套不着狼”，牺牲一点小利益，换回大好处，何乐而不为？虽然也有丢了孩子又套不着狼的时候，但多数情况下能畅通无阻，运用自如，顺利达到目的。

但以金钱、色相为讨债“润滑剂”的“钓鱼”游戏，实质是一种变相的行贿活动，不过在完全自愿基础上的数额不大的“人情”表示，法律不提倡，但也未禁止，因此在运作时要灵活多变，不要留下后患。

15. 关门打狗

现代商战不择手段，为让自己不陷于被动地位，人们往往设置很多陷阱和圈套，让对手深陷其中无法自拔，达到“关门打狗”的目的。

“关门”就是这样的一个圈套，让债务人落入其中无路可逃，是“打狗”的关键所在。圈套可虚可实，大小视情况而定。如何设置圈套需在对债务人充分了解后，视他的性格弱点或生活习惯而定，只要有充足的证据让他不得不担心“东窗事发”，就算设套成功。

人性的很多弱点可以为“设套”提供借鉴。好酒、好色、喜欢收受贿赂等等。好酒之人不妨以美酒献之，好色之徒当然让其“温香软玉在怀”，在酒后迷糊不醒或是歌舞升平之时对其进行“栽赃陷害”。

拿人的手软，吃人的嘴短，何况自己的把柄被讨债者“记录在案”，债务人只好“哑吧吃黄连，有苦无处诉”，自认倒霉，否则事情闹大，落个身败名裂，人财两空。

16. 擒贼擒王

任何事情都有主要矛盾的主要方面，抓住主要矛盾就抓住了解决问题的实质和关键。

俗话说“射人先射马，擒贼先擒王。”“王”就是事物的主要矛盾，在债务关系中就是“能够拍板，做得了主”的人。讨债时只有抓住能够拍板还钱的主要目标，才能有的放矢，否则只能缘木求鱼，事倍功半。千万不要与下属或不相干之人纠缠不清，空耗精力，而要准确摸清谁是“主要目标”。企业由于体制不同，能够拍板还钱的人也不同。有的是部门经理即可拍板，有的则须总经理甚至董事长才有决定权。讨债时目标尽量不要越级，该找部门经理就不要去麻烦老总，即便把钱追回来了，也会影响到今后双方的合作。讨债的最佳境界是：既能将欠款追回来，又能尽量保全对方脸面，以不影响双方今后的合作。

任何人都有自己的社会背景、性格和特殊的活动规律，讨债时要仔细研究主要目标的工作及生活情况，分析其弱点，以便集中力量攻击一点，找准突破口。有的欠债者总以领导外出、开会及生病等为由实行拖拉战术，这时就要根据领导的生活规律及社会活动特点，有的放矢，顺利找到目标。

17. 兵贵神速

兵贵神速。作战如此，讨债也是这样。

成都市化成建筑工程公司需要建筑材料，就托个体运输司机李成军帮忙购买后再拉回单位，并事先向李支付了5万元货款。但是到了规定的时候，李既不交货又不还钱，称车子出了毛病，马上就去拉货。但1天之后，货还是没有拉来，“化成”公司给李打传呼也不回。一连找了几天，李都不见踪影。

化成公司意识到李是存心赖帐，迅即派人到李的住所附近进行调查。在与其邻居的闲谈中，了解到李由于嗜赌如命，已欠下了很多债务，车辆的经营状况也严重亏损，目前李正在四处联系准备卖掉汽车。

了解到这一情况后，“化成公司”老总当机立断，第二天就一纸诉状将李成军告到了法院。由于“化成公司”动作迅速，李成军被打打了个措手不及，准备卖掉的车被法院“冻结”。经审理后，李成军卖掉了汽车，优先归还了“化成公司”的5万元欠款。

消息一传出来，其他几家债权人纷纷赶来找李成军讨要欠款，但李此时已光棍一条，分文

皆无。由于慢了半拍，几个债权人只得空手而归。

对讨债来说，时间就是金钱。“化成公司”由于行动快，及时调查发现问题，捷足先登，抢先向法院提起诉讼和财产保全，追回欠款，避免了损失，而其他债权人则贻误战机，追悔莫及。

18. 联营讨债

战场上敌我矛盾不共戴天，但商战中没有绝对的敌对关系。即便此前曾有过疙瘩和纠纷，由于经济利益的驱动，也能化敌为友，化干戈为玉帛，为我所用。

企业产生了债务，不光债权人内心着急，赖帐者自身何尝不焦头烂额，他们一拖再拖并非不想还债，其实是想抓住机遇奋力一搏。债权人可以抓住这种心理，在适当的时候与“对手”化敌为友，建立统一战线，采用联营等方式来达到清欠的目的。

联营的基础是双方要有较诚恳的合作意愿。债权人以债的权利作为投资加入到债务企业，不光为企业解决了债务困难，而且也达到了讨债的目的。

俗话说“强扭的瓜不甜。”联营实际是一个资金重新组合的过程，其实质和最终目的在于各取所长，优势互补，盘活生产要素，不要以手中握有的债权砝码盛气凌人，甚至把对方看作“配角”。联营双方应该是平等合作关系，为了共同的目的捆到了一条船上，理应同舟共济。联营双方按照协议，依法享有各自的权利。

有眼光的企业家都知道，联营的目的不仅仅是收回欠款，因为新的联营体将按照新的规律独自运作，所以根本目的在于企业的更大发展，收回欠款只是联营的附带效应。如果联营成效不大，即便由此实现了债权，也意义不大，甚至得不偿失。

19. 诉前保全

在多次“和平外交”仍然无法解决债务问题后，债权人应该迅速运用法律手段进行“武力征服”。赖帐者大都精明有加，因此在提起法律诉讼的同时，应防止债务人在财产帐目上做手脚，及时向法院申请“诉前财产保全”。

“诉前财产保全”实则是一种讨债的“应急”手段。债权人在向法院递交保全申请后，法院将依法采取查封、扣押、冻结等方式，禁止债务人处理已发生争议的财产，以防止其转移，挥霍或隐匿资金。

债务纠纷经常出现这样的情况：一些存心赖帐的企业在知道债权人将向法院起诉后，迅速转移资金，等到法院查帐时，帐面上已空无分文。即便法院判决，债权人实现债权也极为困难，申请强制执行只是竹篮打水，无可奈何。针对此种情形，债权人在诉讼前应密切注意债务人对其财产、资金的处理动向，设法弄清其资金流向和财产隐藏地，将有关情况及时告知法院，以保证诉前保全顺利有效地实施。

诉前保全对债务人极具威慑力。在法院依法冻结其银行资金后，债务人所有的经营活动将陷于瘫痪，在其他客户中的形象和声誉将一落千丈，由此带来的损失不可估量。在此后巨大的“精神压力”下，债务人感受到只有清债才是“唯一选择”。

但超过了诉讼时效的权利请求，债权人不宜再进行诉前保全，否则将承担债务人因此带来

的所有损失。

20. 函电讨债

经济关系的确立要通过载体来实现。各种票据就是这种载体，一旦产生了债务关系，票据就成了赖帐者的“罪证”。

惩罚罪犯有“罪证”，催讨欠债要有“票据”。有了证据，才能做到师出有名，言之确凿。

债务权证据有时会因疏漏而遗失，也可能还有不足，这种情况要及时补救。如果闹上法庭，没有票据就意味着债务关系不成立。

证据遗失决不能让债务人知道，而应该不动声色，不要声张，让债务人蒙在鼓里，主动为债权人提供票据。

补救证据最重要的形式是通过电话、传真、电报等通讯方式来进行。一旦发现证据遗失或不足，宜不动声色地给债务人发去债函或电报、传真，敦促其复函或回电，认诺债务或书面答应清欠。如果采用电话方式，通话时一定要进行录音，并巧妙地引诱债务人承认债务或作出口头清欠承诺，即使这种承诺并不能兑现，但它也是十分有力的“罪证”。事实上一两封债函并不能真正见效，需要债权人连续不继地“多管齐下”，各种方式齐头并进。为了不致引起债务人的怀疑，函电、电报的内容要不停变化，措辞要刚柔并济，迫使债务人回函回电。

21. 美人计

爱美之心人皆有之。精明的书商、出版商在书刊的封面总是不厌其烦地印出大幅美女、模特的艳照，其目的无非是利用人性的这一特点，从感观上刺激读者，达到促销的目的。如果封面上全是“臭三八”，哪个读者还愿意慷慨解囊？

美是人类心灵的需要，自古“英雄难过美人关”。美人计在现代社会适用于任何行业，总会收到意想不到的效果。

尽管人们都知道不能贪恋美色，以貌取人，但真正美女当前，又有谁能做到坐怀不乱？人都有七情六欲，一个人如果衣着漂亮得体，形象灵秀俊美，无疑会增加对对方的吸引力和好感。

因此选派讨债代表就至为重要。债务方领导喜欢什么，就投其所好，选准适合其“胃口”的代表。当然，美人计决不是追求感观刺激或形式主义，讨债代表除了长相出众，对债务人具有诱惑力外，还应具有精明的头脑和出色的公关能力，善于伪装自己，不要过早地暴露自己的目的，以免引起对方的反感。在讨债过程中，讨债代表要巧与周旋，讲究技巧和策略，使对方在不知不觉中自愿上钩，不必作无谓的牺牲。

美人计绝不仅仅是使用美女进行“色情勾引”，还包括用此方式去征服女债务人，甚至是同性之间的极特殊的进攻。其实这只是一种战略上的考虑，要灵活运用，不必流于形式。

22. 巧用第三者

讨债活动中的“第三者”绝不是人们习惯思维中的横刀夺爱、成事不足的反面形象，它类似政治外交中的第三调停国。当矛盾双方尖锐对立，权利、利益无法协调时，常有第三者出面，扮演“和平使者”的角色，从中斡旋，巧妙调停，促使双方达成一致，化解矛盾。

市民刘亿民与王昌全发生了债务关系。刘亿民向王借了1万元钱，承诺于年底归还。但到期后，刘既不还钱，又不说明原因，让王感到恼火。王多次催要仍然没有结果，双方因此多次吵嘴。王本想诉诸法庭，但由于二人是邻居，当初借钱时没有书面借据，只是口头承诺。此时王的亲戚建议请街道威望很高、仗义直言的陈权来调解他们的纠纷，王找人与刘亿民一说，刘也同意了此方案。

陈权不愧是街道上德高望重的长者，他在接到刘、王的请求后，随后到二人家里进行调查，了解事情真相。

几天后，调解会在陈权家进行。刘、王二人分别向陈权陈述了各自的意见，之后陈权提出了自己的建议：由于刘目前资金困难，王昌全适当延长收款期限，但可适当提高借款利息，3个月后连本带息还清。此合理建议得到了刘、王的认同，双方在陈的主持下达成了一份新的还款协议。

三个月后，刘亿民按照协议内容，连本息还清了欠款。

23. 围魏救赵

债权债务关系往往纷繁复杂，尤其三角债令债权人深感头痛。

三角债的一般情况是，债务人本身也有未能兑现的债权，因而导致他无法还债。向三角债中的债务人索债，得到的答复多数是“人家都还差我钱，等别人还我了，我再还给你。”

其实换一个思路，三角债问题就不难解决。债权人可采取有效的辅助手段，先帮助债务人向第三方追回债款，使其恢复偿还能力，债权人的债务也就应刃而解。这种“围魏救赵”的招术在古兵法书中可略见一斑。

“围魏救赵”不仅帮债务人讨回了欠债，同时也实现了自己的债权，可谓一举两得，一石双鸟。

一旦债务人从第三者那里得到了债款，不管其金额多大，债权人应立即向债务人追要欠债。也可在事前与债务人达成协议，一旦债务人实现了债权，马上主动向债权人履行债务，以免刚到手资金又被挪作他用，以致“前功尽弃”。

最好的做法是采取“现场清偿”的方式，即由债权人、债务人和第三方同时在场办理三角债的偿还手续，先由第三方将欠款交付债务人，再由债务人将款项当场交付债权人。即便追回的款项仍不足以清偿债权人的债务，但到手的东西就不怕它飞了，余下的债务可再通过其它途径兑现。

24. 无中生有

讨债这程中常常遇到这样的情况：债务人尚未履行自己应承担的债务，就突然失踪或死亡。这种情况使得债权债务的权利之争变得更为复杂，一些人以为债务人一死一了百了，债务也一笔勾销，其实不然。

一般说来，债务人虽然失踪或死亡，但债务关系并没消失，只要债务人还留有一定财产或者遗产，债务人就可以继续追讨全部或部分债务，仍可“绝处逢生”。

俗话说“父债子还”。债务人死亡之后，其财产继承人在继承遗产的同时，也要承担死者相应的债务，债权人此时可一如继往地主张债权，也可向法院起诉。但当死亡的债务人无遗产或遗产不足以清欠，那么原来的债务关系因不能履行或完全履行而消失或部分消失。但债权人仍可通过调查，看看债务人有无保证人，以便向保证人催讨债务。

有时为了逃避债务，债务人会突然失踪，债权人主张权利较为繁杂。因其债务关系此时处于不确定状态，债务人的财产等无法判定，讨债也失去了明确目标。此种情况下，债权人可依法向法院申请宣告债务人失踪，法院发出为期三个月的“宣告失踪”公告后，将作出“失踪判决”，并及时指定失踪人的财产代管人接受终结审理。

冤有头，债有主。按民法通则规定，债务人失踪后，其所欠税款、债务和应付的其他费用，由代管人从失踪人的财产中支付。债权人大可不必担心自己的债务成了“无头冤案”。

25. 坐山观虎斗

鹬蚌相争，渔翁得利。

任何事物都存在着内部矛盾，债务人企业内部亦非“铁板”一块，也有许多矛盾，特别是人事关系方面的纠葛，这些矛盾都可以为我所用。

常言道：“堡垒最易从内部攻破。”讨债时，只要善于收集债务人的内部情报，认真研究，就能发现其矛盾，换到适合的突破口，继而点火，激火，最后坐观虎斗。

事实上，“挑拨离间”常常为人们所不齿，认为其违背了社会公德，但讨债人大可不必为此心存顾虑，背上心理包袱。须知赖帐者本身就“厚黑”之极，对他不宜讲究“君子为人之道。”两军交战，胜者为王败者寇。在不违法的前提下，只要能讨回债务，那就是最大的胜利。

“坐山观虎斗”应持一种冷静的超然姿势，切记不可急着去“趁火打劫”，要静待债务方内部矛盾激化，以致于“自相残杀”，分崩离析，势不两立，然后讨债者顺应大潮，见机行事，徐徐图之。如果操之过急，盲目冲动，常常会迫使对方与内部再一次暂时团结，一致对外，给自己平添阻力。

一旦机会成熟，讨债人宜由“坐观”迅速转变为“主动出击”，实现债权。

26. 转移债权

债务人不兑现还债承诺的原因多种多样，多数是因为债务人自身还有债权没得到实现。这种情况下，债权人可与债务人达成合同权利转让协议，即把债务人的债务直接“嫁接”到第三方身上，使债权人可以直接向第三方讨债。

1998年8月，成都市居民罗顺清向同事张应成借款1.3万元用于买车，言明于1999年8月如数如期归还。为了证明其还款能力，罗顺清把自己与合作伙伴李明兴签订并在履行的购销合同交给了张应成。该合同表明，1999年8月12日，罗将从李明兴处收回1.5万元的供货款。

到了1999年8月12日，罗、张拿着合同到李明兴家收款，但李却一时拿不出这么多现金。罗便与李商量，将李的1.5万供货款转移给张。张应成见别无他法，只好答应了。这样，罗当着证人的面，将欠条转交给张应成，并再三申明：“我欠张应成1.3万元，这笔货款就抵我欠他的债，以后由张来取，与我无关了。”李明兴也同意了此协议并表示“凭条给钱”。

但几个月后，罗顺清因意外交通事故突然死亡。张应成急忙拿着欠条找到李明兴索债，罗生前的其他债权人此时闻听消息，都赶来索要这笔货款，一时间发生了纠纷。但由于罗顺清生前已将债权转让给了张应成，因此法院在调解时，张应成顺利拿到了欠款，其他债权人只能望而兴叹。

27. 先下手为强

现实情况往往是这样，一个债务人由于经营管理不善，同时产生了两个甚至几个债权人，讨债时也常常遇到几个债权人同时登门的现象，这种情况怎么办？是静观其变，先礼后兵？还是利用自己打听到的消息抢占先机，当仁不让？

实践证明，先下手为强。经常对债务人的经营情况进行归纳分析，透过表面抓住实质，从蛛丝马迹中查找真实情况，在发现问题的严重性后，积极行动，下手要快，切忌观望和等待，此时若迟疑不决，将被别人抢去先机，先入为主，给自己造成被动。

对于经营信誉不佳，效益不好的亏损户，先下手可以防止他逃避义务，转移财产，或人为地设置种种障碍，也可以避免债务企业的倒闭，兼并，撤消等情况，从而达到出其不意，攻其不备的效果。

军事上鲁莽行军，是兵家大忌，讨债亦是如此。“先下手为强”也要分清形势，一切以快字当头，势必失去理智，导致被动。“下手”的先决条件是掌握债务人的详细情况后，该出手时就出手，不该冲动就不要轻举妄动。实际上，敏锐的判断力和观察力、分析能力是讨债人员的重要素质，若不具备该素质，就不能随机应变，见机行事。

28. 声东击西

人的注意具有指向性和集中性，在关注某一事物时，人的心理会同时离开其他事物。利用这一特点，讨债时以“声东”吸引对方注意，从而出其不意地“击西”，达到出奇制胜的效果。

选择对手意料不到的进攻方向，如制造假象等，方可出奇制胜。

南宋有个绰号“我来也”的神偷，每次作案时都要在现场留下“我来也”三个字。有次他失手被抓，但审讯时又找不到确凿的证据，只好把他监禁在监狱里。

“我来也”有一天对狱卒说：“我是贼，但不是‘我来也’。”他几次叫狱卒去藏脏处取回金银，贿赂了狱卒，狱卒因而对他很关照。一天晚上，“我来也”请求狱卒放他出去办点私事，保证在二更时候回来，狱卒答应了。“我来也”当即来到城内某巨富人家，偷走了黄金千两，并在其门上写下“我来也”三字，二更时回到监狱。

第二天，官府根据巨富人家报案，认定“我来也”还逍遥法外，狱中所关之贼并非“我来也”。于是“我来也”被从轻发落，释放回家了。

神偷“我来也”为了达到“出狱”的目的，故意制造假象，混淆官府视线，把官府的注意力吸引到错误的方向上去，示假隐真，并巧妙把自己“保护起来”，利用官府的错误判断，达到了释放自己的目的。

讨债与此如出一辙，必要时要善于制造假象，使对手心乱神迷，不辨方向，然后乘其之乱，攻而取之。

29. 巧破车轮术

“你有政策，我有对策”，债权人想方设法追讨债务，而债务人也总有对策应付债权人的种种进攻手段，可谓“兵来将挡，水来土掩”。

“车轮战术”就是债务人的一只“杀手锏”，它是指债务人一方采用走马灯式地更换接待人员的方法，让债权人如坠云雾中，摸不清企业的虚实，最终精疲力竭，从而不得不做出某些让步甚至退缩、放弃。

这种债务人可谓精明之极，他抓住了债权人急于追债，拖不起时间的心理，抛出“阴险狠毒”的车轮战术，想从精神上拖垮对方。

俗话说“一物降一物”，车轮战术之下，总有一种办法能克敌制胜。

保持清醒的头脑和敏锐的判断力此时显得尤为重要，在洞察对手的诡计之后，不要为其表象所迷惑，而应准确地抓住关键人物，及时揭穿其伎俩，敦促债务人停止车轮战术，对更换的工作人员采取“沉默是金”的态度，任其东南西北胡吹而不明确表态，以挫伤其锐气。

债务人之所以采用“车轮战术”，一个目的就是：企业负责人或经办人想借此躲避。明白这点后，讨债人就应时时紧随企业负责人，不给他逃避的机会，死死缠住对方，并采用各种手段给他施加压力，让他不得安宁，无法进行其他正常的工作。

这类死缠蛮打的讨债人员对债务人来说其实是条极不光采的“尾巴”，会让债务人在其客户心中的形象、信誉大打折扣，在种种压力下，债人只有清债才是唯一出路。

30. 兵临城下

1998年9月，职业讨债者黄某在接受自贡某电器厂的委托后，为其追讨四川威立集团的183万债款。

威立集团是家名气很大的股份公司，老总徐润泽傲气十足，接连几次都让黄吃了闭门羹。还没见到老总，就被办公室秘书挡了驾，黄某很不甘心，决定抛出其“厉害杀着”。

黄派出调查员先通过各种渠道对威立集团的经营情况和社会形象进行了调查，并对老总徐润泽的脾气、性格等进行了专门研究。情况显示：威立集团不仅社会知名度高，形象好，而且其经营良好，只是由于近段时间资金有新的项目，才暂时“赖下”了183万欠债。其老总徐润泽老谋深算，精明干练。

掌握以上情况后，黄某第二天就派出了10多名员工，浩浩荡荡地来到威立集团。他们或坐或立，挤满了办公室。秘书小林傻了眼，再三请黄带人离开，黄说“不见老总我不会走人。”

老总徐润泽根本不吃这一套。他甚至通过秘书威胁黄说：“再不走，影响了公司正常工作，我就叫警察来抓你们。”

黄某久经战阵，且手中握有“法人委托书”和赖帐证据，心内自然底气十足。第二天，他和员工们又来到威立集团“准时上班”。这下徐润泽果然叫来了警察，但警察一看，黄某们并没有闹事，且这属经济纠纷，警察不便插手，问了一下情况就走了。

这下徐润泽坐不住了，他把黄单独叫到办公室威胁说：“你毁坏我公司形象，我要到法院告你。”黄笑着说：“欠债还钱天经地义，你这是在自毁前程，威立集团家大业大，知名度高，不要因一点小小债务毁了一世英名。你要告我悉听尊便！”

徐润泽见黄振振有词，有理有据，态度一下子来了个大转变，最后终于让他带走了债务支票。

31、讨保险债务

据报载，我国将建立一套完善的社会保障体系，把公民的养老、医疗、财产等全部实行社会化。随着这种制度的推行，由此而产生的各种保险纠纷也日益增多，特别是财产保险引起的债务纠纷已成为社会的一大热点。这种债务该怎样讨要？

财产保险合同是以物质财富及其利益为保险标的的合同，保险方按国家规定费率收取投保费，发生保险事故后，由保险方在责任范围内对投保人遭受的损失承担赔偿责任。

财产保险合同是一种特殊的双务合同，双方当事人的权利、义务并不对等，因为对投保方来说，不管所保的风险是否发生，都必须履行规定的义务，而对保险方来说，则只有在保险标的受到约定事故的毁坏而造成损失时，才向投保方支付赔偿金。在这种合同中，如果有一方不按规定履行义务，就有可能成为债务人。在日常生活中，投保人向保险方索债的现象并不鲜见。

保险事故发生后，保险方的赔偿范围包括两个方面：一是投保方在发生事故后的实际损失，二是投保方为避免或减少损失所采取措施的费用。一般说来，具体赔偿方式和金额在投保合同中都有明确规定，双方不会产生分歧，但投保方为减少损失所花去的费用则不易界定。因此，在事故发生后，投保方应迅速通知保险公司赶到现场，双方合理核定财产损失。如仍无法达成

一致，投保方应聘请律师诉至法院，由法庭主持公道。

32. 拍卖抵押物

企业间的借贷关系往往要设定保障，除了担保手段外，也可进行财产抵押，以确保债务能够如期履行。

抵押权关系能让债权企业产生心理安全，对债务人也具有约束作用，一旦债权人不能实现，可以通过抵押物来催讨债务，甚至采取处理、公开拍卖抵押物的方式。

设定抵押是为了保证债务履行，因此应充分考虑抵押物的交换价值。对于“不动产”抵押物，债权人要时时监督债务人妥善保管，不使其贬值，若出现债务人人为导致抵押物数量减少，债权人可申请直接参与对抵押物的管理。若抵押物属于“动产”，债权人应尽量占有抵押物，以免其被转让或丧失抵押价值。

即便设定了抵押，但商业运作中却往往会出现意外情况，如几个债权人同时要求“享有”抵押物，此时拥有抵押权的债权人可向法院申请，行使受偿优先权，而不是同其他债权人按比例进行分配受偿。如果抵押物中途被转让给第三方，并为第三方所拥有，抵押权仍可在债务人不履行义务时行使。

33. 向罪犯讨债

向犯罪分子讨债，多数人都以为没有取胜的可能，这种认识很片面。

一般情况下，由于犯罪而使被害人遭受经济损失的，对犯罪分子可采取刑事附带民事诉讼的办法，根据经济损失的大小，判定赔偿受害人一定数额的金钱，以保护受害人的经济利益。

但有一种情况很特殊，那就是如果法院判决没收犯罪分子的财产，那债权人的债务该如何兑现？债权人可否向法院请求在没收财产中清偿债务呢？

回答是肯定的。没收罪犯财产是一种附加刑，在执行时，可能牵涉到债权人的经济权益。如罪犯在被判刑之前，曾向某人借钱买东西，或欠有其他债务，如果其财产被判没收收归国有，罪犯本人便无力偿还债务。对此我国刑法专门规定：执行没收财产的判决，对“查封财产以前犯罪分子所负的正常债务，需要以没收的财产偿还的，经债权人请求，由人民法院裁定。”

法律虽然保护债权人的合法权益，但决不会为债权人不正当的债务“撑腰”。因此，债权人与罪犯的债务关系形成应在查封财产之前，以防止犯罪分子转移财产，也可防止一些人假冒债权人坑害国家利益。此外，因赌博等不正当关系形成的债务，法院也不会予以支持。

34. 见风使舵

国家政策的调整变化对经贸活动影响极大，债权人要随时掌握好“风向”，随着形势的变化“见风使舵”，调整自己的讨债思路和策略。

目前计划经济向市场经济转轨时期，国家将对以前的一些经济政策作出较大的改动，随时会有新的法律、法规及行业、产业政策，债权人要善于从中“挖掘”有利于自己的条款，跟上形势，因势利导，趁债务人对新政策不了解的时候出奇制胜。

“风”的范围极广，诸如“整顿金融秩序”、“法院强制执行”、“打击经济犯罪”、“治理三乱”等，都可成为债权人借用的“东风”。

政策一变，债务关系的外部环境随之会受影响，有的条款对自己有利，有的条款则于己不利，因此债权人要灵活改变自己的追讨手段，选择能为我所用的政策向债务人施加压力。

在改变策略之初，要仔细研究细节，使之与大环境一致，不可逆风而动。比如在打击刑事犯罪活动时，向债务人追讨赌债，实为不明智的举动。

35. 家庭路线

家庭是个小社会，也是债务人的避风港。债务人在外的一切社会活动、债务情况、辛酸苦辣等只有在家中才能得到彻底“释放”，特别是对钟爱家庭的人而言，债务人对自己的妻子（或丈夫）更是无话不谈，因此，“家”也成了债权人讨债的目标之一。

成都某厂讨债人员小李到福建去催讨 50 万欠款时，债务人百般抵赖，答应还款但就是没有具体方案。小李见正面进攻受阻，便决定改变方向，找债务人的妻子王某做工作。

王某由于丈夫“收入丰厚”，平时“闲赋在家”。她有个毛病爱占小便宜，小李获悉这一情况后，趁债务人不在家的机会，三番五次买上一些高档礼品，来到他家，与王某“勾通感情”。王某见小李情真意切，嘴甜腿勤，很有好感，答应帮其做丈夫的工作。

“枕边风”很厉害。在小李的努力下，王某一有空就给丈夫“吹风”“洗脑”，经过一段时间之后，债务人终于答应签定还款协议，采取分期付款的办法，让小李在老板面前“有个交待”。

正是抓住了王某爱占小便宜的特点，小李才找到了突破口。

但“枕边风”应具有一定的强度，一次、两次不行，要经常反复“吹”，吹得债务人“头昏脑胀”，然后见好就收，方能凑效。

36. 情人策略

寻找情感寄托是成功人士的一大嗜好，拥有“情人”成了人们衡量成功与失败的标准，“情人”“二奶”现象成了社会生活的一大“靓点”。