

《讨债技巧》

图书基本信息

书名：《讨债技巧》

13位ISBN编号：9787805760384

10位ISBN编号：7805760381

出版时间：1989年9月第一版

出版社：百家出版社

作者：郑幸福,傅鼎生,张 驶

页数：198

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《讨债技巧》

内容概要

债，是商品经济发展的产物。随着经济体制改革的不断深入，我国城乡商品经济日益活跃，债的关系以及由此而产生的债事纠纷也日益频繁。

《讨债技巧》

精彩短评

1、在地毯上买到，觉得书名有某种隐秘性的累，所以就买下了。

1、这本书想看，不知道在哪里-《讨债技巧》豆瓣评分:0.0(0人评)

<https://www.douban.com/doubanapp/dispatch?uri=/book/4887615/>，

2、讲究“讨债”艺术。讨债成败与否，除了要能熟练运用法律法规外，讲究一些讨债手段、艺术、谋略，在双方主、客观条件相适相近的情况下，能起到争取主动、化难为易、化险为夷、事半功倍的作用。（1）兵马慎动，策略先行决胜千里之外，先须周密运筹帷幄之中。准备工作是否充分，可先自问、自答10个问题：1.我方能抓住对方哪些要害问题，使其认帐败北？2.我方有何违约、失误、失策之处，易被对方反诉？3.对方可能强调哪些拖欠、拒付理由借口，能否一一驳倒？4.哪些力量、关系渠道可借助、利用、促使我方讨债顺利成功？5.对方最怕什么部门？最怕谁？6.对方态度、身份、住址、厂境、归属关系，短期内是否可能突变？7.对方有否履约还债的诚意、能力、实力？软磨是否会延续时效？强逼是否会造成执行困难？8.今后是否保持业务关系，从此分手为“敌”，还是继续友好交往？9.“打官司”所有材料、证据是否齐全、真实？10.如对方确实无款，拿什么抵债？抵债货物是否适销？等等诸如此类。据此，在请教专家、顾问，并请当事人如实反映情况的基础上，确定讨债途径、方法、策略。讨债也要讲究计划、步骤。一般要分准备、软磨、强攻、扫尾四阶段。准备阶段，彼此表面友好，暗中抓紧摸底，尽量多方取证，收集今后催讨、诉讼可能用得上的案件材料。软磨阶段，以探清对方真伪虚实、个性、品质为目标。形式以函催、面催为主。此时不慎，易延误约定和法定时效。强攻阶段，彼此公开对立、诉诸法律。此时不慎，易僵持局面。收尾阶段，是非已明，彼此计较得失。此时方法不当清欠执行更难。抵债物处理不慎，易吃亏。（2）多说少写，文武兼施讨债人振振有词，咄咄逼人，是理直、义正的表现，有较大威慑效果和瓦解作用。以不伤害对方自尊、体面为前提，多说几句，调子高些无妨。讨债文书或诉状却要落笔简洁，用词严谨，不可多写一个字。严格避免为了显示文才，反而节外生枝。讨债函发出后，十天无复再发一函，可连续数次，用词语气逐步升级。每次都注明是第几次催讨，起诉前先使对方理亏一筹。上门讨债要搭配好班子角色，至少一个唱红脸、一个唱白脸。文的要口齿清，“粘”功足，把利弊理论说透，有舌战群儒之智勇。武的要喉咙响，“拼”劲足，得理寸步不让。债务人有时会折服于一文一武而爽然承认欠帐，有时会因不用纠缠而愤然归还部分欠款。（3）抓住把柄，攻其薄弱环节一般知法明理者会识时务而认帐，但多数情况是对方厂长、经理似乎谁也不怕。仔细揣摩，真正欠债不还的企业法定代表人总有一二项要怕的事情。如：1.怕上法院当被告，大失领导体面、尊严；2.怕报纸、电视台曝光，口碑不佳，数万广告宣传费白搭；3.怕上级知道，争先创优劲白花，失宠、丢官、不提拔；4.怕银行知晓，收贷、停贷、冻帐户，资金停滞、工资难发；5.怕客户同行知道，跑了业务、断了商路，失去销路；6.怕职工知道，影响士气、军心、乱了生产、营业秩序；7.怕亲戚知道，老婆哆嗦、恋人变卦、邻里嘲讽、同学、同行笑话；8.怕“东窗事发”，判刑受惩处（指有受贿、倒卖、涨价、假冒等违法行为者）；9.怕公司倒灶（指正在审计整顿、清查不正常的经营单位）；10.怕公安机关查处（指有诈骗、伪造证件、批文、印鉴等行为者）。对方究竟怕什么，须根据不同形势不同性质对象的不同个性、境况进行分析，采取相应的对策。（4）预防行情多变，保本舍末，勿多苛求计较近代工商界竞争大起、大落，很难预料，加上银根紧，讨债甚难。债权人必须在市场预测、行情分析、掌握情报的基础上决定讨债策略。在预估行情不利或下跌的情况下，一般应以约定期限内不罚利息，不要或少要违约金条件，劝导对方迅速归还本金，以保住“大头”，逾期、再次违约则要求全赔、全罚并起诉。已立案的，也可适当减少关于赔偿运杂费、差旅费之类的诉讼请求，力求债务早清。如1987年彩电正俏，某县电视机厂逾期数月不能交货，价值20万元。债权人预测、分析：1.彩电消费向名牌、高档、大屏幕发展，地方杂牌16寸彩电当时虽好销，终难成大气候。2.厂方缺少几种关键进口部件，“芯机梗塞”。光靠从国营大厂零星挖、生产难长久。3.进口关键部件需外汇，国家不扶持非定点厂，大批整机配套出厂难。4.厂方一旦下马，银行收回500万元贷款，20万元债易落空。因此果断决定中止合同，收回本金即罢。事后证明该讨债决策是正确的。（5）出其不意、以快利胜、防止意外讨债、办案行动快，至少可以有效地防止以下事态和意外情况发生：当事人中断承包、租凭、联营协议，脱钩而遁，摆脱干系。当事人辞职、退职、退休、解聘而去，变成自由民，难以寻找。企业兼并、倒闭、撤销，法人代表更换，新负责人不明前情，推却不管。债务人将资金汇入新立帐户、秘密帐户或其他单位，难以查寻、冻结。将自有商品转移、处理、全换上代销商品，难以拿走抵债。当事人故意拖延，超过法定或约定的质量异议期限、商品质保期、保修期，申请合同仲裁、质量检验仲裁和提起诉讼等有效期限。当事人

《讨债技巧》

找到裙带关系，上下级、老战友关系等，导致行政干预或法庭产生偏向，产生阻力。市场行情突变、价格大跌，原价讨回的抵债物大大贬值。债务人因上述种种方面努力，需一定时间，债权人设法赶在前面，争取主动。（6）法理情义，同步相逼近年由于市场疲软、销售不畅、银根紧等客观因素，讨不到债和还不起债，双方都有同样难言的苦衷。此时既要维护本企业权益、又要顾及对方业务关系，以往友情和目前困境。有时可采取以下几种措施，解决“三角债”之类矛盾。协助对方解脱连环债。出点子，找路子，协助对方当事人索讨第三方债务，收还的债款首先归还我方。协助对方发函、起诉、立案、追究第三方违约责任或产品质量责任。如有成效，优先归还我方债款。协助对方寻找产品、物资出路，变卖设备串换材料等，以销售款还债。配合、协同对方当事人上门讨债，讨回的款均归还我方。做到以上四点，对方会领情、感激，有利于保持友好关系，债款早还、早清。讨债前后，学习积累一些必需的知识、条件，克服自身的弱点，有利提高讨债业务水平，扩大和巩固讨债成果。扩大知识面，提高说、写能力。讨债人除了必须熟悉法律、法规和律师实务，有一定语言、文字功底外，再学点哲学、逻辑、社会学、心理学、市场学、商品学、公共关系学、传播学基础知识，能增强讨债的机智、灵活性和预测、应变能力。利用社交圈，及时获取信息。讨债也要靠关系。企业法律工作者平时要净化品格、完善自我、真诚助人、建立信用、广交朋友。最好各业、各界都有一二个熟人、朋友。需时能求教、求助、求援，及时获取准确、实用、有效的信息，从而在讨债过程中取得优势和主动。多点“小心眼”，讲点策略。对债务方一套套赖帐、躲债、避难的方法，须认真对付，提防一二。（1）有关业务人员为减轻自己的责任、掩饰私心、显示聪明，在反映债务缘由、矛盾症结时，常常会掺入三分假情况。如有私下暗地交易的，尤其如此。（2）有的审判人员有明显的地方保护主义，或与对方当事人有私交和利益交换关系。有的袒护一方，通报隐情。有的法庭好言说法，背后暗授机宜。（3）有的律师受聘、受惠于对方当事人，法律天平不得不向长官意志、权势、情面和私利倾斜，难以完全做到独立、公正、依法办寒。对以上种种不正常现象，只有坚持依法办事，凭政策、法纪，从宏观角度透视问题，灵活处理，才能予以化解。

《讨债技巧》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com