

最新音乐蝴蝶花教学反思 蝴蝶花教学反思 (汇总10篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

讨债心得体会精选篇一

一、同心协力、和谐相处 本年级组有 7 位教师，平时在本职岗位上勤勤恳恳，任 劳任怨，不计个人得失，教师之间互相配合，诚心实意地 交流思想，寻求共识，认真讨论班级工作中出现的各种问 题，在平等协商的气氛中提出问题、分析问题、解决问 题。班主任马娟、高会和我都能够尽自己的力搞好自己的班 务工作，尤其是马娟、高会老师对班务工作认真负责，教室文化布置的非常出色，期中考试成绩都挺好的，老前辈徐杰 老师任劳任怨，老教师徐通老师以身作则，做好新教师的带头人，杨康老师任小学部三各班的英语教学工作，他毫无怨言，埋头苦干，每个班四节英语课，除此之外还抽空抢课，平时辅导也抓得紧，表现非常积极，年轻老师徐彩玲谦虚好 学，在数学教学教育过程中成长很快。

二、以德为首，齐抓共管。

造了浓厚的学习气氛，不断加强学习和实践、交流。通过 许多活动，提高了广大教师的职业道德，形成了良好的组 风：团结、务实、奉献、高效。教师们在本学期能团结一 致，共商教育教学改革发展，干劲十足，组内形成了积极 的良好氛围。

教育以德为首。德育工作是搞好其它工作的重要基础。小学部的老师高度重视德育工作，积极创建健康、和谐、向上的良好级风、班风。开学初，我们就确定了从狠抓学生在校行为规范教育做起，以养成教育作为德育工作的切入点，以此带动教育、教学工作的全面开展。

1. 开学初，配合学校的安全教育月活动，上好第一节安全教育课，提高安全防范意识和手段。

2. 十月中旬全年级认真学习了“小学生日常行为规范”、制定了班风、学风，我们年级全体学生的精神面貌有了较大的改观，刚开校部分同学吊儿郎当、萎靡不振的风气一扫而光，各项管理、工作也在处于良性发展态势。

3. 为发挥学生主体作用，我们依据学校要求进一步落实“培优转差”教学模式，各班重新制定了能够体现班级小组特点的班级公约和小组公约，让学生对自己有了更高的要求，增强了约束力，提高了自觉性。

4. 半学期在学校艺体组组长的策划下进行小学生趣味运动会，活动中同学们机枪兵高昂，这次活动激发了学生学习热情，提高了学生的学习积极性，收效甚好。

5. 关注了每一个学生的心理健康，各任课老师积极配合班主任做好学生的思想工作，把一些不良因素遏止在萌芽状态。

三、提高效率，把好质量关 语文、数学、英语老师，绝大多数是真抓实干、并具有丰富教学经验的教师。他们总是那样认认真真、踏踏实实地工作。团结就是力量，有了力量就有了战斗力。半学期以来，班主任和各任课教师通力协作，落实到位，全体教师精诚团结，圆满完成学校交给我们的任务，在业务上加强督导，确保八学生成绩整体上台阶。

1、注重了与课堂教学相关活动的开展与考查、辅导。

在抓好课堂教学的同时，组内教师利用课间甚至休息时间强化了对优生的个别提高性指导和后进生的补习辅导，特别是杨康、徐彩玲两位老师，课间辅导做的很好。

2、本次考试后都及时进行针对出现的问题与不足，及时分析评讲试卷，进行反思与想对策，调整制定下一步的教学计划。对于教学工作中出现的问题细心观察、仔细分析、研究对策，同志们认为精讲、精练、常考、注重反馈是取胜的法宝。

四、工作反思：

整体上，我们各方面工作都在逐渐走上正轨，处于

一个良好发展势头，也取得了一定的成绩。但是，在班级管理上，还有个别班暗藏着不少不稳定因素，暴露出不少问题，如：六一班的郭文福同学的接送还存在安全隐患，对学困生，个别老师缺乏有效的方法和指导；小学部学生小，在学校组织的队列队形以及经典诵读活动中，尽管三位班主任付出了艰辛，但因学生小训练有实际困难，取得的成绩不够理想；小学部学生小人数少，但承担的清洁区域和事务性工作和中学部一样，尤其是六一班学生，面对落叶，每天都要数次清扫，还是存在问题，六一班班务工作不令人满意。因此，我们今后还要在加强班级的有效管理上，注重整体学习风气的培养，牢牢把握教学质量关。

在这里我衷心地希望小学部全体教师勇于探索、大胆创新，营造争先赶优的良好氛围，扎实地开展自我学习、自我提升活动，树立人人向上奋发、不进则退的竞争意识，争取取得好成绩。

年级组教学管理工作总结

幼儿园年级组工作总结

三年级组工作总结

七年级组工作总结

中班年级组工作总结

讨债心得体会精选篇二

委托合同：

委托方(简称甲方)：

受托方(简称乙方)：

一、甲方委托乙方调查内容：

二、甲乙双方协商的调查时间为：自本协议签订之日起即____年____月____日至____年____月____日止。在此期内，乙方负责完成甲方委托的工作，如遇到难度较大，且案情复杂，或甲方提供线索材料不全，有误等多种因素，需延期的，甲乙双方另行协商延期时间。

三、调查费用：合同签定首付款元整；调查终结后付款元整；总计：元整。调查结束后，乙方向甲方按合同规定的调查内容提交相关资料。

四、甲方所委托的被调查人乘飞机或其他交通工具到外地，并需要进行调查，乙方向甲方请示同意后，甲方应向乙方增加调查费用，具体数额实报实销。

五、甲方提供被调查方的初步线索有误的情况下，并无法提供新的线索补充，使调查工作无法顺利进行，乙方终结调查工作，乙方所收的预付款为调查费用。

六、甲方责任与权利：

- 1、甲方须提供真实有效的基本线索，并保证所提供资料的来源合法性。
- 3、甲方可以随时向乙方咨询调查进度情况，及时向乙方支付报酬；
- 4、甲方需保证提出的委托请求具有合法、有效性、真实性；
- 6、如果就委托项目内容、期限做出原则性改变的. 决策，应及时通知乙方，并采取适当措施，便于乙方及时调整工作。

七、乙方责任与权利：

- 1、乙方需按合同执行信息查证工作，并保证信息取证的合法有效性；
- 2、乙方随时可以向甲方汇报查证情况；
- 3、保守甲方的机密，未经甲方同意，不得向第三方透露本合同履行过程中涉及的保密内容，调查结束后全部交给甲方不留任何材料，并完全捍卫甲方的权益。

八、甲方如果在合同期内正常执行过程中单方终止协议，同样要承担合同要求调查的全部费用。

九、备注

十、此协议双方签字盖章后正式生效，此协议一式二份，双方各执一份，本协议具有法律效应，双方应严格遵守执行。

(本协议复印无效)

委托方(甲方)： 受委托方(乙方)：

联系电话： 联系电话：

年 月 日

因我工作忙，有外欠我的债务要想追回。欠款人： 现委托理此事。

委托权限： 调解、和解，被委托人不能做逼供手段，和气守法守规追讨。

委托期限： 特别申明： 在追讨债权实现过程中，一切以合法途径和程序运作，如有违法行为或导致任何损失，与委托人无关。

被委托人：

委托人：

日期

篇一：

委托人 身份号码

受托人 身份号码

现全权授权受托人处理 欠款债务人的调查与催款的相关事宜。债务人还款直接汇入我指定银行账户或者收取现金，受托人不接受债务人还款事项。

特此委托

授权人签字：

年 月 日

篇二：

兹特别授权如下：

一、授权(身份证号：)

(身份证号：)

为本人债务权行使代理人；

二、此次委托在“ ”与本次授权人产生的债务纠纷事宜中有效；

三、负责追讨本人被债务人所拖欠之债务；

四、其它符合债权人关系的合法行为。

授权人：

授权时间：

联系电话：

篇三：

委托人：姓名，性别，年月日出生，汉族，住址，工作单位，职务。

受委托人：性别：职务：

联系电话：

工作单位□xx-xx律师事务所

住址□xx-xx

受委托人： 性别： 职务：

联系电话：

工作单位□XX-XX律师事务所

住址□XX-XXX-X

现委托上列受委托人在我与(其他当事人姓名、名称)(案由)一案中，作为我方委托代理人。

委托代理人、的代理权限为：代为承认、变更、放弃诉讼请求，代为和解、调解，代为上诉，代为签收法律文书等特别授权。

委托人：

年月日

委托方(简称甲方)：

一、甲方委托乙方调查内容：

二、甲乙双方协商的调查时间为：自本协议签订之日起即____年____月____日至____年____月____日止。在此期内，乙方负责完成甲方委托的工作，如遇到难度较大，且案情复杂，或甲方提供线索材料不全，有误等多种因素，需延期的，甲乙双方另行协商延期时间。

三、调查费用：合同签定首付款元整；调查终结后付款元整；总计：_____元整。调查结束后，乙方向甲方按合同规定的调查内容提交相关资料。

四、甲方所委托的被调查人乘飞机或其他交通工具到外地，

并需要进行调查，乙方向甲方请示同意后，甲方应向乙方增加调查费用，具体数额实报实销。

五、甲方提供被调查方的初步线索有误的情况下，并无法提供新的线索补充，使调查工作无法顺利进行，乙方终结调查工作，乙方所收的预付款为调查费用。

六、甲方责任与权利：

1、甲方须提供真实有效的基本线索，并保证所提供资料的来源合法性；

有法律问题，上法律快车<http://>

想学法律？找律师？请上 <http://>

3、甲方可以随时向乙方咨询调查进度情况，及时向乙方支付报酬；

4、甲方需保证提出的委托请求具有合法、有效性、真实性；

6、如果就委托项目内容、期限做出原则性改变的决策，应及时通知乙方，并采取适当措施，便于乙方及时调整工作。

七、乙方责任与权利：

1、乙方需按合同执行信息查证工作，并保证信息取证的合法有效性；

2、乙方随时可以向甲方汇报查证情况；

3、保守甲方的机密，未经甲方同意，不得向第三方透露本合同履行过程中涉及的保密内容，调查结束后全部交给甲方不留任何材料，并完全捍卫甲方的权益。

八、甲方如果在合同期内正常执行过程中单方终止协议，同样要承担合同要求调查的全部费用。

九、备注

十、此协议双方签字盖章后正式生效，此协议一式二份，双方各执一份，本协议具有法律效应，双方应严格遵守执行。

(本协议复印无效)

委托方(甲方)：受委托方(乙方)：

联系电话：联系电话：

____年____月____日

有法律问题，上法律快车<http://>

想学法律？找律师？请上 <http://>

有法律问题，上法律快车<http://>

委托人：性别：身份证号：被委托人：性别：身份证号：
现有关于 债务需讨回，因本人事务繁忙，故授权委托 办理此事。

委托权限：调解、和解，被委托人不允许采取任何非法手段，合法合规追讨。

委托期限：自签字之日起至 为止。特别申明：在追讨债权实现过程中，被委托人需一切以合法途径和程序运作，如有违法行为、导致任何损失或产生任何法律责任，与委托人无关。

被委托人：

委 托 人：

日 期：

讨债心得体会精选篇三

委托书就是一份委托人就某项事情的办理委托受托人的书面方式，主要内容是表明谁委托谁去办理什么事情，那你知道20xx个人催讨债务委托书吗?下面是本站小编为你整理的20xx个人催讨债务委托书，希望对你有帮助!

*公司

现委托下述受委托人在我单位与贵公司办理货款(合同号:)结算事项中，作为我单位的代理人,代理与贵公司办理银行转账支票、承兑汇票等货款结算的手续。

附：受委托人签名：

身份证号码：

住址：

电话：

委托单位：（盖 章）

法定代表人：（签 名）

日期：

____公证处：

我作为（单位）的法定代表，委派(姓名、性别、出生年月、工作单位、职务、住址)

为全权代表，与我单位的公派出国留学人员签订《出国留学协议书》，并代表我单位处理该协议书中的一切事宜。

本委托书有效期自 年 月 日至 年 月 日。

委托单位：

法定代表(签字)

年 月 日

委托人：

被委托人：

一、委托事项

债务人名称(英文)： _____

地址(英文)： _____， 联系人： _____， 电话： _____， 传真： _____。

二、追偿佣金、费用和追回款项的处理

2、如追回欠款，国外律师或追帐公司收取佣金比例为 _____%；

3、对被委托人赔付前先行追讨产生的费用，由被委托人垫付；

6、对被委托人承保责任范围内损失的未赔部分或承保责任范围外的损失部分，追讨费用由委托人支付；如追回欠款，佣金

也由委托人支付。

三、委托人和被委托人的权利、义务

3、被委托人应及时将案件的进展情况通报委托人；

6、追回款应由债务人或被委托人的律师直接汇入被委托人帐户；被委托人在收到追回款一个月内，按本协议第二条的规定扣除追偿费用和佣金后将余额汇往委托人帐户。如债务人将还款直接汇往委托人帐户，委托人应立即通知被委托人并按本协议第二条的规定，在收到还款一个月内，将被委托人应得的追偿收入、已垫付的费用以及国外律师或追帐公司应得的佣金汇往被委托人帐户。

四、违约责任

委托人和被委托人，任何一方因未按约定履行本协议而给对方造成损失的，应承担违约责任。

2、如果被委托人故意拖延追偿，损害委托人利益，其责任由被委托人承担。

五、生效时间

本委托书自双方签字之日起生效。委托人自本委托书生效之日起一年内不能提出撤案要求。

本协议一式两份，委托人和被委托人各执一份。

委托人(盖章)：_____被委托人(盖章)：_____

日期：_____日期：_____

签订地点：_____

讨债心得体会精选篇四

一、兵贵神速追债方法

苏州讨债：机不可失，时不再来。一步之差可导致千军覆没。在经济上信息慢了半步，会贻误商机，让大笔金钱在瞬间白白地滑过。在追债中，有利时机到来之时，千万不能犹豫不决，而要果断出击，错过时机后，悔之晚矣也无济于事。“兵贵神速”追债方法关键在于，掌握时机，抓住不放。“速者乘机，迟者生变”，之妙在于以快追债，以快取胜。

兵贵神速追债方法其精要在于一个“快”字，以快取胜，以快追债，先发制人，后发制于人，对于欠款方债务的债务人来说，这一方法更具实用性和必然性。

二、关门捉贼追债方法

苏州讨债：关起门来打狗，堵住笼子抓鸡，捉贼必须断其后路。追债中也可用此方法，设置圈套及陷阱，然后引其上钩，债务人的把柄落入我手后，他就会乖乖就范。关门捉贼就是要千方百计设个圈套，抓住别人的把柄，拿着别人的短处，如此方能困住对手，让债务人不得不马上还债。

关门捉贼追债方法在于如何抓住债务人弱点，有弱点就可人为地使人犯错误，即使没错也可栽赃陷害，只要债务人犯错误，我就有可乘之机进行要挟，敌退我进，债务人拖欠我方债务，我方不必留情面，只需宜将胜勇追穷寇，不可沽名学霸王，追回全部债务，但要在合法的前提下运用此法。

三、借刀杀人要债方法

苏州讨债：借刀杀人是：“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。这一方法是按照《易经》损卦中关于“损上益下”的道理推演出来的。

这一方法的关键在于一个“借”字，也就是说要善于利用第三者的力量。

借刀杀人这一方法应用于要债活动中，关键亦在借助及利用第三者的力量，顺利讨到应得款项。追债者一旦掌握了“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”难讨之债。

借刀杀人在苏州要债方法中借力也是多方面的，可惜政策、借形势、借上级支持、借舆论宣传、借人情、借信誉等等。可借范围之在，足可为实施本方法提供广阔的用武之地。

借助“人情”追债：借“人情”在追债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“人情追债”。

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

利用人情实施要债，关键之点是“制造”一个债务人“抹不下这个情面”的局面，它可以因肌肤之亲、血缘之亲、类血缘之亲、利益之“亲”等众多因素而产生。善于发现、善于发掘并善于利用便可成为追债人手中的一大法宝。

借助“权力”要债：权力，在社会生活中是一个饱含范围十分广泛的概念，公民有法律所赋予的公民权，法人拥有受法律保障的法人权，国家拥有以维护法律为职责的公共权。

债权人借助自己手中的或第三人手中的权力对债务人实施强制或变相强制，通常是实现债权的有效方式。

在新闻媒介上对逃债、赖债者予以曝光，限期履行，是近年来我国一些地区采用的有效的追债方法。

债务人拒绝履行债的义务，一拖二逃的行为是一种违法行为，是我国社会主义法制不容许的。正因为如此，债权人必要时可以诉诸法律程序，请求强制执行。

借刀杀人追债方法运用之妙，存乎一心，追债者不可不慎用之。

四、反客为主追债方法

苏州讨债：反客为主作为成语，它的意思是指在日常生活中，主人不会招待客人，而反而受到客人的招待。在追债活动中，此法强调要掌握追债的主动权，通过各种方式设法控制债务人。在经济生活中，反客为主讨债方法其重要之处在于想办法控制或操纵债务人的公司或企业，然后顺利得到欠款。采用兼并追债是行之有效的一种手段。

反客为主讨债方法其具体实施步骤如下：

牵线搭桥，促成兼并；签订协议，保障债权；执行协议，实现债权。

五、围而歼之讨债方法

苏州讨债：战场上，要围住敌军，才能无漏网之鱼逃遁，网不拉紧，敌人逃出后就如同放虎归山，它主有死灰复燃的机会。追债中不设法缠住债务人，影响他的日常工作，他就高枕无忧，肆无忌惮，假如债务人众多，不止一家此法更为实用。

围而迁之的方法古代早有提及，关键在于我强敌弱的情况下，截断敌人后路，使之无以逃循，从而轻易擒获或歼灭之。

(1) 在债务人众多，且分散面较广的情况下，债权人也可试用此法具体做法是：1、划片分类，2、分片包干。3、一片一“会”。

(2) 债权人不应把“债务人会议”仅当作“讨伐”债务人的“战场”。否则，债务人已经“失衡”的心态可能转变为“抵触”或“敌对”的情绪，这将减弱围而歼之，利用召开会议清欠债务的方法的功效，也不利于追债方案的进一步实施。

(3) 债权人应注重“榜样效应”。

(4) 对无故缺席而又拒绝不便的债务人，债权人应依法起诉，以凭借国家的强制力讨回债款。

围而歼之追债方法的精要之处在于围，围后方便集中力量解决债务纠纷，快速有效地追回欠款。

六、笑里藏刀追债方法

苏州讨债：在军事，笑里藏刀是一种政治谋略。在某种情况下，为了目前的利益，把笑容露出来，把刀藏起来；在经济活动中，此计是为了获得最低价值和最高利润；在追债活动中，此计是对债务人动之以情，在与其交朋友的过程中让其不避开友情面而还债。

笑里藏刀这一方法表现在追债上是的精要是“刚中柔外”用同债务人建立一种友谊的方式，来达到追债的目的。利用人性追债就体现了笑里藏刀的方法思想。

微笑应该是自然的。微笑可以是有目的的。在追债活动中，

微笑的目的就是为了催还欠债，不做无缘无故微笑，微笑是要有目的的，还要微笑得适度，得当，有理有节，但是实战中要软硬兼施效果最好。

七、攻心为上讨债方法

苏州讨债：在追债活动中，灵活动用攻心的策略，也是出奇制胜的一大法宝。

“攻心为上讨债方法”的精要之处在于攻心，使债务人心乱神迷惑心服口服地归还欠债。

攻心为上追债方法具体实施时可分为以下三种情况：摸准债务人心理，因势利导，使其心服口服；利用债务人心理误区，长驱直入；抓住债务人要害，攻心夺气。

在追债活动中，要善于抓住对手利益所在的关键，攻其心，夺其气，惑其神，乱其阵，以心战方法动摇债务人的意志，使债务人不战自乱，不战自降，无可奈何归还我方欠款。

八、杀一儆百追债方法

苏州讨债：在追债活动中，具体运用杀一儆百这一方法时，需要注意以下几个方面。

首先应明确此计在什么情况下使用。

在数量上，当债权人面临的债务人不止一个而是有好些个，而债权人又没必要、没时间精力一一去对付他们时，这时可以考虑使用杀一儆百方法。

应该选择好这个要杀的“一”。、选准这个“一”非常必要。选准了，确可以起到威慑他人的作用，选择不准，则达不到预期的效果。、选择好要“杀”对象后，这时应考虑用什么

方法来“杀”。

普遍情况下，向法院起诉。通过法院来审理和宣判一是具有权威慑力，二是通过张榜公告晓谕众人，向其余债务人传信息。、“杀”了“一”后，债权人应及时将此信息通过各种途径反馈给其余债务人，并以“一”的结局来警示迫使其他债务人还债。

九、远交近攻追债方法

苏州讨债：“远交近攻追债方法”属于舍远求近，立足现实，选准突破口，代位清偿，力保稳妥，节约精力的策略。

“远交近攻催运动会方法”的精要之处在于：当追债清欠的对象受地理条件限制，于对帐不利之时，可以通过债权转移、代位清偿的方式，先从近处的债务人着手进行清欠，同时与远方的债务人保持对话，加强联系，以便于各个击败，全额收回欠款。

应用此方法，当多方求证，搜集情报，确定债权属实，手续完备有效、方式经济便利，万万不可照搬照套方法，以致刻舟求剑的笑话和鸡飞蛋打的下场。

十、瞒天过海追债方法

苏州讨债：瞒天过海是一种示假隐真的疑兵之法。在商业中，常以不易被人发现的细节以假乱真，蒙骗顾客，在追债活动中，就是利用人性的弱点，示假隐真勾起债务人的种种欲望，我方可利用之施展计谋。

瞒天过海运用在追债活动中，要注意以下几点：运用司空见惯的东西迷惑债务人；弄清楚债务人最希望得到的利益是什么，最想解决的问题是什么；“瞒”的目的是“过海”，即得到所有款项。

总之，瞒天过海追债方法的运用在于一个瞒字，是示假隐真的策略。“示假”就是调查清楚对方的急需解决的情况，再利用人们常见不疑的事物迷惑对手，有条件的在表面上可暂时满足对方的需求，用利益引其上钩，达到迫其就范、乖乖还债的目的。“隐真”就是通过那些公开的，人们习以为常的东西，“隐蔽”、“弱化”、自己的真实目的。“过海”的过程也很重要，“过海”中如被对方识破，将只能前功尽弃。当然，最终还是为了达到收回全部债款的目的。总体看来，瞒天过海追债方法是环环相扣的方法，每一细节都需精心策划，一丝不苟的完成，只有如此才能取得迷惑敌人的效果，达到追回欠款的目的。

十一、美人计追债方法

苏州讨债：英雄难过美人关。在商战中，在追债活动中可以充分利用人性的弱点，投其所好，以小利贿之，以美色诱之，从而获取信任，收回欠款，实现债权，达到保护大宗财物免遭损失的目的。

从“美从计”据以生效的基础——人类的爱美之心出发，利用健康、有益的“美”为经济工作服务，已经被实践所肯定。得到美的享受和精神上的满足，才是将“美从计”用到了正道了，用到了点子上，不提倡用美人计设套，但——。

十二、擒贼擒王追债方法

苏州讨债：擒贼先擒王之计在追债活动中的主要内容是：面对欠债方，追债时，要找能够拍板还钱的人，作为追债目标，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：要

弄清楚谁是“王”，确定追债目标；要分析追债目标的背景、性格及其主要活动规律，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。我们在追债时要仔细，详尽地分析目标的社会背景、性格喜好及活动规律，以找出目标的弱点，集中力量，加以突破，收到事半功倍之效，要宜将剩勇追穷寇，痛打落水狗的精神，穷追不舍，直到事情圆满解决，具体情况具体分析，一定能够遂人心愿，顺利取回所有欠款。

十三、欲擒故纵追债方法

苏州讨债：若想擒住对手，不妨先放纵他一下；若想从对方得到好处，不妨先给他一点甜头。“将欲取之，必先予之”。

欲擒故纵追债方法的使用关键是，追债人通过使用的帮助债务人分忧解难这一手段，并且通过帮助别人实现自己的债权。这一方法常常在债务人因经营不善、技术粗糙，资金短缺等等原因，已无力清偿债务时使用。因为若采取逼债或状告法院强制执行，都无法取得良好效果，即使追回部分债款，但由于债务人已被榨干了最后一点钱，无力恢复生产，故这样做将来使余下欠款就不好要了。

追债者在运用这一方法时，可以采取以下两种方式：

少予多取，即少给对方一点利益，以便取得较多的利益。

在现实经济生活当中，大多数债务人并不是在能力履行债务合同的情况下想要存心反拖欠债务或有意赖债。因为像这样的债务人他实际上是在拿自己的信用，拿自己的经济生命当儿戏，那些存心赖的债务人实际上是在葬送自己的经济生命。

短予长取，即短期内给予对方一定利益，目的在于取得长期利益。

欲擒故纵追债法在商业活动中相当适用。如今的商场，联系愈发紧密，分工愈发明细，一荣俱荣，一损俱损，因之，某一部门，某一企业的成败或许对全国的第一家企业都会发生或多或少的影响。所以，帮助别人的同时或许正是帮助了自己。扶危济困，欲擒故纵，才能商机无限。

十四、反间计追债方法

苏州力豪讨债：“反间计”即是设法使来自敌人内部的间谍归顺于我，我则可有效地保全自己，又增加战斗而致胜。该计的关键是“以假乱真”，造假要造得巧妙，造得逼真，才能使敌人上当受骗，信以为真，作为错误的判断，采取错误的行动。在追债活动中，也可运用此计。

“反间计追债方法”的精要出处在于充分利用债务方的线人—信息渠道施展“反间计”，示假隐真，麻痹对方，引诱债务人上当。运用“反间计”可以贿赂诱之，反为我用；也可佯为不觉，示以伪情而纵之，而背地里精心策划，积极行动，直到实现债权。

运用“反间计”“追债方法”时，不管具体使用何种措施，关键在于“情报工作”，对债务人的底细，动态应了如指掌，如掌握财产多少情况，尽量克服信息弱势，在信息不对称情况下能采取最佳的清欠对策，保证债款。

十五、借尸还魂追债方法

苏州力豪讨债：借尸还魂方法古已有之，它的古文解语是：“有用者，不可借；不能用才，求借。”

借尸还魂追债方法就是指把某些看似无力还债的债务人的企业，可以通过申请法院要求其破产的办法，通过破产清偿得到欠款。

使用借尸还魂追债法，通过破产获得清偿应注意以下情况。

破产法中规定无力清偿到期债务一般是指：

- (1) 债务的清偿期限已经届满；
- (2) 债权人已要求清偿；
- (3) 债务明显缺乏清偿能力。

关于破产案件的管辖及申请手续；关于债权的申报和债权人会议

借尸还魂追债方法其精要之处在于借助某些看似毫无办法的办法（如破产清偿债务）来达到追回欠债的目的。

十六、以逸待劳追债方法

苏州力豪讨债：用以逸待劳方法追债清欠关键是想办法让债务人处于一种困难局面，让其坐卧不安，使其能最终权衡出如不清偿债务，可能会受更大损失，这些损失包括名誉、职位、地位、更多的钱财失去等。因此，追债人不必盲目地重复奔波，应善于把握主动，见机行事，以不变应万变，以静制动，让债务人乖乖就范。

以逸待劳追债的好处，一是可以使债权人省去不少精力，不做无用功，从而专心忙自己的业务，使其不受影响。有不少追债者只知道一味地上门追债逼债，弄得别人烦，自己也烦，结果债也得不到清算。二是可以使债务人时刻记挂债务，手足无措，使其最终权衡出还债与不还的利弊。这种时刻骚扰债务人的方式（债权人不必亲自出马），往往让债务人疲于应付，最后只能一还了之。以一点微薄之力或不是太多力而成功追债，岂不妙哉！

使用以逸待劳追债法，须注意的几个方面是：

首先必须择好以逸待劳方法的具体实施方式，即是否考虑通过律师通过债务人家庭各自从外或从内实施突破。

常州力豪讨债：“走为上追债方法”的关键是善于“走”。“走”的表现首先是半途而止，激流勇退，而敢于半途而止，激流勇退，是需要胆识、魄力和智慧的，“敌进我退，敌疲我打”。

遇上难讨难缠之债，催讨清欠无望之时，应该当机立断，暂且放弃债权，从纷繁复杂的债务链中抽身而出，集中精力，寻找时机，再次出击。

走为上，指敌我力量悬殊的不利形势下，采取有计划的主动撤退，避开强敌，寻找战机，以退为进。这在谋略中也应是上策。

在生意场上，胜败乃兵家常事，赖帐不还之事时有发生，因此须具备一颗平常心，对金钱持超然态度，“得之我失，失之我命，如此而已！”切切不可深陷钱眼之中，身缚债务链而不求解脱，枉自伤神费力，遭受牵制，以至处处被动，一溃千里。

运用此方法之前，需对自身秉性作一细致琢磨，以求全面深刻掌握。若是心胸狭隘，眼光短浅，贪财重利且易反复之人，定当慎之又慎，以免画虎不成反而独自空悲切。

十八、围魏救赵追债方法

常州力豪讨债：围魏救赵这一方法，运用到追债活动中，强调要用迂回战略，找到牵制债务人的致命之处，迫其主动还债。

这则方法用于追债活动，其精要之处在于有效地牵制赖帐人。在生活中要学会换位思考，多角度来考虑问题。遇到狡猾、无耻的赖帐人，正面催讨无效，就以侧面进攻。应该从各方面收集情况，了解赖帐人心理上的弱点和商务安排中缺陷，乘其不备，攻其要害，挫折对手，牵制对手，使其按我方的部署行事，中我方的圈套，最终不得不偿还债务，赔偿损失。

十九、居安思危追债方法

苏州力豪讨债：借款给别人，要考虑到对方的偿还能力是否能够按时足额还债。

安与危、胜与负、治与乱、盈利亏是生活、战争和经济活动中经常存在的矛盾。运用这一方法的关键有以下方面。

一、保持头脑冷静；

二、善于预测危机

总之，追债者“宜未雨而绸缪，毋临渴而掘井”居安思危，在借债之时，就要考虑到债务人的诸如信誉、资金等种种情况，才不至于以后无法催追债务。事先考察清楚涉及债权债务关系的各种情况，如此才能做到知己知彼，百战百胜。

二十、隔岸观火追债方法

苏州力豪讨债：任何事物内部都存在着矛盾。债务人企业内部亦非铁板一块，也有许多矛盾，只要善于收集情势，认真分析，就能发现矛盾并为我所用，进而点火、激火、观火，推波助澜，坐收渔利。

堡垒最容易从内部攻破，隔岸观火追债法运用之妙就在于充分地利用债务方内部存在的矛盾，使之激化，以至分崩离析，势不两立，然后我方顺应形势，见机行事，直到收回债款。

运用这一方法追债时，切记不可急于去趁火打劫，而应采取静待债务方内部矛盾激化，发生抵触、对抗，以至出现“自相残杀”的**，以达到削弱对手的目的，我方正好从中渔利。

十一、避实击虚追债方法

苏州力豪讨债：“避实击虚追债方法”之妙即在于舍难择易，避实击虚，债权人不必运用过于复杂、繁琐的追债方法，牵涉面不必太广。

孙子说：“兵形像水，水之形，避高而趋下；兵之形，避实而击虚。”

避实击虚追债方法在追债中主要是要贯彻舍难择易的思想，在追债活动中具体运用“简易程序”追债。

所谓“简易程序”就是基层人民法院和它派出的法庭审理简单的民事或经济案件所适用的程序。

十二、混水摸鱼追债方法

苏州力豪讨债：商战中以假冒伪劣商品蒙骗消费者，他们也可能一时得呈，但终究要被消费者所唾弃。追债中不防用混水摸鱼追债法，设法把水搞混，让债主无法安心工作，不知所措，这时正是我方得到债款的有利时机。

“混水摸鱼追债方法”其精要之处在于乱中取性，收回债款。

“混水摸鱼”这一计策的运用要分为两步走：第一步，要设法把水搅混；第二步要设计趁机捞鱼。“混水摸鱼”一计要比“趁火打劫”一计具有更深的谋略性，在实施的过程中，要求指挥员发挥更大的主动性。

十三、李代桃僵追债方法

苏州力豪讨债：“李代桃僵追债方法”的巧妙即在于用债务人的担保或抵押财产来解决债务，抵押清欠是债权人藉以催追债务的万全之策。

实施此法的步骤如下：

1、设定抵押权

在实践中，设定抵押权的方式情形大致如下：

- (1) 在有关经济合同的主文中直接订有抵押条款。
- (2) 债权人与债务人或者第三人订立抵押合同或协议。
- (3) 无需另订抵押协议或合同，而是将抵押的有关内容在原债权文书中写明。
- (4) 既无书面抵押合同或协议，也没将立抵押的情况载于原债权文书，只是在客观上形成了某种抵押事实。

(1) 根据抵押合同，由抵押权人行使对抵押物的占有权。

(2) 根据抵押合同，抵押物由抵押人占有。

3、实现抵押权

十四、苦肉计追债方法

苏州力豪讨债：“苦肉计”是通过假设敌方内部有矛盾，并以自我伤害的方式，打入敌人的内部，骗取敌人的信任，进行间谍活动的一种谋略，成为卧底，如果在追债清欠工作中，真能将“苦肉计”应用得法，隐瞒真相，蒙骗债务方，定会收效显著。

人不会自我伤害，若他受害必然是真情；我则以假作真，以真作假，那么离间计就可实行了。按照这一思维规律行事，就如同逗弄小孩。

怎样才算做到“真”？一是利用人们普遍存在的“人不自害，受害必真”的惯常心理，做出必要的自我牺牲，达到迫使债务人信以为真的效果。二是要自己信以为真，如果自己都怀疑自己，又怎样能演出一场维妙维俏的戏来。

“一箭双雕追债方法”之妙即在于选准切入点，迅速展开工作，既收回债款，又加强了业务合作关系。这种策略非高明之人不能实施。“一箭双雕追债方法”的精要在于“一箭”，选取最佳的切入点，达到既如数追回欠款，又与债务人建立长期合作关系的“双雕”效果。

实施“索债取偿法”的主要步骤如下：

帮助债务人分析案情，做好追债准备；帮助债务人实现债权；债权人实现债权。

本法的实施，得以债务人充分合作为前提，因此，在实施本法前，债权人应讲究策略、注意分寸和把握“火候”。以免追债“过火”，使矛盾激化或使债务人故意隐瞒其债权，这将不利于“索债取偿法”的有效实施。

十六、釜底抽薪追债方法

在追债活动中，表现为想方设法控制住债务人赖以生存的各种情况，以此要挟对方还债。

在追债活动中，釜底抽薪这一计的主要内容是：面对顽固的赖帐大户，我不一定与其正面交锋，而是想办法威胁削弱甚至消灭其赖以生存发展的根本条件（如停止供应关键部件、主要生产资料等），迫其就范，乖乖地完璧归赵。

十七、抛砖引玉追债方法

在追债活动中，以小利诱使债务人上钩，让他尝点甜头又何妨，一点小小的诱饵或许能钓起债款这条沉沉的大鱼。

抛砖引玉追债方法的主要内容有：运用各种各样的利益引诱债务人上当，主要目的是让他能主动还我方债款。

在追债活动中务必要权衡利弊，不能因小失大。总之，物欲横流，举世皆浊，你怎能独清，在追债活动，你不顺应这种潮流行吗？作为商人，本是以追逐高额利润为目的。世间的行贿受贿等许多不正当的行为，又岂是一个小小的商人能够逆转，在这种情况下，只能随其流而扬其波，推波助澜而已。所以，抛砖引玉追债法，其实质是一种变相行贿，包括金钱，美人-----但为了能得到全部债款，又何乐而不为，又有什么后顾之忧呢？当然要合法的前提下运用之。

十八、两全其美追债方法

“忍一时，风平浪静；退一步，海阔天空。”在债务纠纷中，若当事人双方都能高姿态地做出一些让步，就偿债达成协议，执行和解，而不是一味硬逼，“杀鸡取卵”，采用这种策略将会给追债清欠工作带来新希望，取得新进展，使债权债务双方获利，两全其美。

两全其美追债方法主要通过执行和解方式可使债权人获得较充分时间获利后清偿；两全其美、执行和解既能保证债权人，讨有所得，又能使债务人摆脱困境；两全其美、执行和解辅之以恢复执行的救济措施，这可弥补和解协议在其约束力方面的缺憾，从而解除了债权人的“后顾之忧”，执行和解协议是指在执行过程中，双方当事人自愿协商的基础上，就彼此间的权利义务关系达成的协议。

此法重要的是：适用于有信誉，有深交的知根知底的关系，

否则会沽名学霸王，拖延时间，放虎进山，逃之遥遥，拖成死债。

二十九、乏派万能追债方法———请找专业的追债公司

综合利用孙子兵法，根据具体情况具体分析，实战与理论相结合，多种方法配合使用，会达到意想不到的追债效果。总之，乏派万能追债方法，能助你一臂之力，当你在追追债务中遇到困难或无能为力时，请找专业的追债公司帮忙，解除你的困苦忧愁，帮你讨回应得的债权。

乏派万能追债综合方法：

运用公关手段清债

通过一整套有目的、有计划的公关活动，首先收集债务人的性格特征、个人爱好、心理气质和资信状况等等资料，后精心设计一套公共关系行动计划。

利用金融机构的监督职能手段我国法律规定；国家银行对开户人（即法人或企业）的金融及经济活动进行监督的权利，实施强制结算的权利和协助执行的职能。

借助行政干预手段通过找债务人的上级主管部门，请求他们帮助督促债务人履行债务合同。首先应当做好债务人主管部门的工作要想方设法力争获得主管机关的支持和同情。

运用中断合作关系手段在整个社会大系统中，人与人、企业与企业互相之间谁也离不了谁，彼此都有相互依赖、互相协作、互相制约作用。因此在清债过程中就可以利用中断协作关系而迫使债务人尽早还债。

利用人际关系借助与欠债人有情感联系的第三人，以达到清债目的，不是正面去攻，而是迂回包抄，走外围路线。

第三人包括：亲属（父母、儿女、兄弟姐妹、丈夫或妻子等）同事、朋友等。把握原则：必须是对债务人有足够影响力的人。

以理清债 与欠债人交往中以礼相待，开诚不公，保持一种互敬互重，真诚相见的气氛，这会使债务人尽快履行债务。

如果在债务人面前傲慢无礼，目中无人，进而以债主的身份盛气凌人，甚至贬损、侮辱债务人，双方就会发生争吵，甚至会彼此中伤。债务人因此会产生一种逆反心理，不但认识不到自己的过错，反而认为催债人野蛮无理，就会设置新的障碍，增添新的困难。把握原则：因人而议。

行政干预

通过债务人的上级主管部门，请求对债务人施压，主管行政机关一般对下属企业的盈利情况了解的比较清楚，但对企业的债务情况往往不甚了解，这是经济体制改革过程中等待改善的一方面，如果由律师出面，将债务人的负债情况和负债原因告知行政主管部门和监督部门，经主管部门了解后会给予不同程度的支持，并在工作中督促下属企业清债。把握原则：利用关系进行行政干预。

求助媒介

对那些情节严重，后果极坏的逃债行为，通过报纸、广播、电视新闻、网络媒体予以揭露、悬赏举报等，对其造成舆论压力，促使其清偿债务。把握原则：实事求是。

讨债心得体会精选篇五

身份证号：

受委托人：

工作单位

受委托人：

工作单位

委托人现依据法律之规定授权上述受委托人为本人的合法代理人，代理催讨拖欠本人款项万人民币及相应利息一事，并将所有追收回的款项直接汇入委托人指定的帐户。

开户名称：

开户银行：

银行帐号：

未经本人同意，被委托人无权直接收取款项，否则您的还款行为将视为无效！我仅授权代理人进行友好洽谈协调，督促履行还款义务，未授权代理人使用绑架、非法拘禁、伤害、暴力等法律禁止的行为，对他人的非法行为你可以报警或投诉。

特此授权并声明！

本委托有效期自即日起至_____年_____月_____日止。

_____年_____月_____日

讨债心得体会精选篇六

原告：，男，**岁，住所地：**省**市**区路1号。现居住地：
**市生物制药厂*幢*室。电话：。

被告，男，**岁，住所地：**市**区二村栋*门号，电话：。

诉讼请求：

- 1、判决被告偿还欠款900,000元；
- 2、判决被告承担本案全部诉讼费用。

事实与理由：

*年*月*日，原债务人将欠原告的人民币九十万元债务转移给被告，被告同意承受，并当场向原告出具还款承诺书承诺：*年*月**日归还欠款，若不能归还，则以其所有的房屋直接作价偿还。原告也表示同意。然而，被告既未在约定期限内偿还债务，也不按约定将其房屋过户至原告名下，其行为严重损害了原告的合法权益。

综上，为维护自身合法权益，原告依据我国《民法通则》、《合同法》及《民事诉讼法》等有关法律的规定，特向贵院提起诉讼，恳请依法判决。

市区人民法院

起诉人：

年 月 日

讨债心得体会精选篇七

讨债

计量中心

王效东

角色简介：

黄世仁：债主，公司老总有钱人。

保镖：黄世仁的助理

杨白劳：欠债人，文物贩子

喜儿：杨白劳女儿

道具：

桌子 椅子茶壶 扎头绳

小品正文台词：

喜儿坐在凳子上正在化妆。

杨白老：成天做梦想发财，可惜出师不利啊！收一个真古董咋就这难！

杨白劳手拿一把茶壶从侧面上。

杨白劳敲门：喜儿开门哪

喜儿打开门：爹爹回来了？呦？在哪捡的茶壶？给我看看！

杨白劳将茶壶交给喜儿：啥捡的，买的！5000！小心点，放好再看。

喜儿将茶壶放到桌子上观看。

喜儿：坑爹啊，这个壶怎么像自由市场有卖的啊，还5000！是不是假的。

杨白劳：让你说着了，卖家说是荆门的官窑！我想咋都值个几十万！可是谁想到啊！

喜儿：是不是被骗了？

杨白劳：要个裘！早跑咧！

杨白劳从兜里掏出一把扎头绳：喜儿，我很内疚很纠结！

喜儿：被坑的爹啊！我的命咋就着么苦呢！都是这个破胡闹的！看我给他砸了 杨白劳：不行，还要留着，我发誓要给他交流出去，不能亏本！本想发财买房买车最起码给你买个头花戴戴，这下可好，又化为泡影！喜儿今儿是你的生日，我兜里的钱只能买个这~！

喜儿：又是扎头绳！老爹，你怎么也腐败了呢？我每年要一根红头绳够了！杨白劳：喜儿，我错了，我又炫富了。

喜儿：给我一根红头绳，其他的杨白劳：扔了

喜儿：给我退了，退的钱捐给红十字会，别看咱穷！别人不捐咱捐点。

杨白劳：好好，照办，来喜儿，爹爹把红头绳给你扎起来。。。

扎头绳音乐响起。

杨白劳：每年一扎红头绳这个黄世仁就来，咳还欠黄世仁的钱类！这个黄世仁可别来催债！

鬼子进村音乐响起，黄世仁带保镖上。

保镖到了门口，抬脚就踹：杨白劳开门！

哐哐哐！

喜儿：爹爹有人砸门，你没仇人吧？

杨白劳：肯定是黄世仁黄老邪来了，我躲躲！

黄世仁：别踹！别踹！太粗野了，搞得像拆房的，说了多少次了，要依法追债，前年讨债踹坏了木门给人赔了实木的，去年踹坏了实木的给人赔了防盗门，要有礼貌！

保镖：是黄总！

保镖小声说：杨百万请开门。

黄世仁：我们是讨债的，要理直气壮，笨死了！大点声，使劲敲！别搞得像打酱油的保镖使劲敲，大声喊：开门！

喜儿：爹爹有人敲门，你往哪躲啊！

杨白劳：我歇会你去开门

喜儿：怎们又是我开？来了，别敲了别敲了。

喜儿开门开门，保镖上步抢门：黄总请！

黄世仁进屋。

喜儿：哎呀，我当是谁呢？原来是黄总啊？

黄世仁：喜儿咋长的，好久不见变得越来越高呢！你爹呢？

黄世仁：怎么？不欢迎？

喜儿：黄总你请坐，你咋苗条了更漂亮了？

黄世仁：喜儿，你真会说话，嗨，肉价涨得太凶，没办法肉吃的也少了。杨白劳：黄总这日子都不好过，我连青菜都捡着吃！

说着杨白劳打了一个咯！

黄世仁：你给我少哭穷！我说借给你的钱是不是该还了！

喜儿：爹爹，你前几个月不是拿十万还给他了么？

爹爹：喜儿，最近资金链比较紧追加我投资买古董了~~~~

喜儿：啥，真是的。

黄世仁：你怎么拿我的钱当热钱到处窜呢？欧洲都快叫你搞地破产了！

杨白劳：我又不是孙悟空，那有那么大的本事嘞。

黄世仁：助理给他算算该还多少钱？

保镖拿出账本，翻看了一下

保镖：黄总，他借了公司九万块，应该还十二万！

杨白劳：不对啊黄总，我借地可不是高利贷？我们还签的有合同啊？

杨白劳拿出合同，给黄世仁

杨白劳：黄总谈钱太伤感情，走，我请你到漳河吃鱼去？

保镖：杨白劳，你老实点，上次你就用这一招游泳跑了，这次还想要花样！黄世仁指着合同：杨白劳，这个合同是专家起草的，绝对没问题！

黄世仁：杨白劳，我问你今天几号？

杨白劳：20号

黄世仁：合同上写明几号到期还钱？

杨白劳：19号

保镖：合同规定超期还钱再加总额的20%，不刚好十二万么？

黄世仁：杨白劳，你还有什么话说！

杨白劳：这坑人的专家啊！这才过了一天就涨了这么多？黄总我们再商量下。黄世仁：杨白劳，这叫涨的多？肉价已经快翻了一番了知道不？过一天和过十天在性质上是一样地。万里长城永不倒，肉钱一分不能少！

黄世仁：杨白劳，你地mba的白读了，我能在你最困难的时候借给你钱就是你的恩人。

喜儿：黄总，让给你一杯忘钱水，钱紧，能不能等几天？

黄世仁：不行！杨白劳，你知道秦始皇是怎么死的吗？

保镖：欠黄总钱被我打死的！

杨白劳：黄总你知道清朝怎么灭亡的吗？

喜儿：是我们欠的太多垮掉的！

杨白劳：黄总，我家真的莫有钱了，等我投资收回来就还钱。

黄世仁：杨白劳，债主家也没有闲钱啊，赶快还钱？

喜儿：切，不干拉倒，不就是个债主吗有啥了不起？

保镖：哼，黄总少跟他们废话，让我把房子给拆了，看他们还不还钱？黄世仁：无可奈何花落去，上！

保镖冲上去抓起茶具就准备摔：我先砸烂他，叫你不见棺材不落泪！

喜儿：住手！黄世仁你想干啥了？

黄世仁：抄家！

杨白劳：抄家？欢迎之至！你可想好了？

黄世仁对观众：这个杨白劳还猖狂起来了！欠债还钱天经地义？同志们你们说砸不砸！

观众：砸

杨白劳：砸呀！使劲砸！我才不怕！

喜儿：对不怕！

保镖：黄总砸嘛？

黄世仁：这老鼠怎么不怕猫呢？真纠结！同志们！我可咋了？

等观众鼓掌说砸，于是黄世仁挥手：砸！

杨白劳高兴地跳起来：黄总砸的好！你砸的这可是国宝！

黄世仁：杨白劳，你别乱讲，这是什么国宝？就是个破罐罐么？

杨白劳：啥子，破罐罐，这可是我花了20万买的，还上过kktv鉴宝的，有人给我100多万我都没买！

喜儿：就是！

黄世仁：我滴个神啊，我说早上右眼皮跳呢？杨白劳，不过

这可跟我没关系！保镖：黄总他想讹诈我们，我掩护赶快撤！

杨白劳挡住去路：想走没门，你得赔我！

保镖推开杨白劳，黄世仁刚要走

喜儿继续挡住：想走没门！

黄世仁：我们是要债的，什么都没干

喜儿：还敢动粗！小心叫我干爹把你抓起来！

保镖：你干爹是谁？

喜儿：我干爹是李刚！

黄世仁：我滴个神啊，这杨白劳怎么变成了美国佬，欠债还要我买单！保镖推开他们：黄总快撤！

黄世仁保镖下

杨白劳要追：站住！

喜儿忙拦住：爹爹好不容易把他们打发走了，别追了！

杨白劳神气地说：谁说不追了？现在谁是债主啊？

喜儿：对啊！追！

杨白劳：等下！

拉起喜儿走向前台

杨白劳：感谢伟大的观众们给我们当债主的机会！谢谢！

喜儿：谢谢！

杨白劳：喜儿，走讨债去！

喜儿：好嘞！

杨白劳喜儿下。

the end

讨债心得体会精选篇八

1. 任何事情都是没有如果的，如果后果与结果。
3. 谈钱伤感情，借钱不还又要借，我又不是银行，更何况我一无所有，而你有车有房，怎么就不体谅下人呢。
4. 事业不成，哪怕你才高八斗学富五车，也将沦为狗屎不如！如果事业有成，哪怕是一个酒囊饭袋，也会被人吹捧成天才！
6. 借钱的是你，不还钱的人是你，逃到韩国的也是你，我有什么错？
7. 曾经的幸福，现在回忆起来却让我疼的不知所措。
8. 那些借我钱的朋友我不想说了，年底了！该还钱了！当初借你是我信任你，不借你也是我的本分，请不要一次又一次在我这里透支你可怜的诚信度，你有难处，别人同样有。
10. 回忆像旧的报纸，明天就一文不值。
11. 我不希望他来找我借钱难以启齿，我也不希望我找他还钱的时候需要小心翼翼，这才是好朋友的相处之道。

12. 这本是天经地义，为何我心有不甘。
13. 相见时难别亦难，临*过年要账难。
14. 年底了，都给我还钱了，想想很开心。
15. 总有一个人让你疼到骨子里也不舍放弃。
16. 总有一天我会从你身边默默地走开，不带任何声响。我错过了很多，我总是一个人难过。
17. 这世界上最美妙的事情，莫过于一个真正懂你的人与你一起分享生命的美妙和感动。
18. 借钱陪笑脸，还钱似阎罗。
19. 有借有还，再借不难，借了不还，再借万难！
20. 人应该有慈悲之心，但不要滥用你们的同情心，欠债还钱天经地义。
21. 相见时难别亦难，临近过年要账难。
22. 无奈钱要不回来，每天被要账公司打电话催账，我都不指望过年，只希望不要因为我打扰到我的父母。
23. 年底了还受伤，呼呼的还钱又借钱，工资尼玛克哪里了？
24. 现在尼玛欠钱的都是爷爷要账难啊……
25. 人活世讲诚信，年底欠钱的朋友，有钱还钱，无钱把话交待，人家会理解，千万别跑，躲、或有钱玩乐却不还欠款。世间一文钱不落虚空，这世未还，三世变牛马猪狗尝还，天道不虚。

26. 我们再也不会像以前那样，以彼此为不可替代。
27. 又到年底讨债时，我就不明白打你电话还不接的是什么心态，就算你不还钱，至少也要接电话啊！
28. 而再，再而三，收款难，要账难，生意难啊，再诳我，就不得不动用法律手段了。
29. 年关已至，不要欠钱过年，该还账了，明年恕不赊账，要账太难，心烦。
30. 借钱不还让我认识到人类最丑恶的一面，彻底崩溃了。
31. 我信任你，你有困难我竭尽所能的帮你，年底了信息不回，电话不接，发语音也不接，真的是什么人！还钱。
32. 混好社会你必须知道，忍不了事，你就成不了事。
33. 很喜欢你的微笑因为那是只属于我的微笑。

讨债心得体会精选篇九

2004年即将度过，我们充满信心地迎来2005年。过去的一年，是我党十六届四中全会胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为 万元，比去年超额 万元，超幅为 %；其中客房收入为 万元，写字间收入为 万元，餐厅收入 万元，其它收入共 万元。全年客房平均出租率为 %，年均房价 元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为 万元，经营利润率为 %，比去年分别增加 万元和 %。其中，人工成本为 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 %、%、%。比年初预定指标分别降低了 %、%、%。

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

（一）以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有 名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒

店果断地调整了销售部经理，并将人员减至 名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而异，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位

“酒店工作总结”版权归作者所有；转载请注明出处！

为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的`营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年 万元升至下半年 万元，升幅约为 %。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是

结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的 %提高到 %，最高日创收为 元，最高日平均房价为 元；全年接待宾客 万人次，接待外宾 万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约 起，为酒店减少经济损失约 元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收 万元，比上半年增额 万元，增幅约为 %。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作