

□ 王力

“法院这么不近人情，那就抓吧，进去蹲几天就当抵债了！”

“法官，你今天就把他关进去，钱我一分都不要了！”

经过漫长的调解谈话，法庭里的双方当事人情绪激动地放出狠话。空调的运转声此刻显得格外清晰，仿佛试图给双方紧张的情绪降温。

这是去年，由我参与办理的一起交叉执行案件。

那时我也没有想到，会因为一条短视频找到“失踪”的被执行人，又因为一次意外相遇让僵持的调解有了转机，还因为一碗汤面让我领悟“执行之道”……

终本案件 重寻“生机”

这起案件的情况说起来并不复杂：老王做板材生意，老黄做橱柜定制生意，合作多年还算融洽。2023年年初，老王给老黄供了30万元的货，老黄安装项目都结束了，因客户跑路，导致他没钱支付老王货款。几经催促，就是一个“拖字诀”。

无奈之下，老王只好诉诸法律手段。

欠债还钱天经地义，很快老王就拿到胜诉判决，但老黄却电话停机、微信不回。无奈，老王只得向法院申请执行。

经网络查询，老黄名下无存款、无房产、无车辆，执行法官前往现场进行调查，发现老黄的店铺早已退租，人也不见踪影，法院于是对老黄采取限制消费措施，因为没有财产可供执行，案件被终结本次执行程序。

2024年7月，上海市高级人民法院举行交叉执行能力大比武，选取了一批无财产可供执行的终本案件，以交叉执行的方式指定全市百余名执行干警进行办理，我参与了该案的办理。

拿到案件后，我想的第一件事就是：已经执行一回的案件，同样的办案系统，同样的网络查控，怎么能让终本的它“重获生机”呢？

一条视频 撬动僵局

转机来得很突然。

那段时间，我正在忙家里装修。有一天，衣柜安装完，师傅现场随手拍了条短视频，发布在某短视频平台上：“上海定制橱柜，价格实惠、质量过硬，来吧展示！”

我心头猛地一跳：老黄不也是做这行的？会不会……

我赶紧打开短视频平台搜索“老黄+橱柜”，页面跳出的瞬间，我激动不已——其中有个视频发布者的头像正是老黄，视频下面的定位赫然写着“上海”！评论区里，他还热情回复客户：“明天就能上门测量！”

原来，老黄从未消失，只是换了个“壳”继续经营。

次日一早，我直奔公安局，借助执行联动机制，成功调取到老黄在上海新的常住地址及手机号。

电话拨通时，那头传来老黄故作镇定的声音：“法官，我真在安徽打工……”直到我一字一句报出



漫画 刘诗谣

他的门牌号。

沉默良久，老黄用低沉的声音回复：“法官，明天我来法院。”

替弟还债 初现转机

当天，与老黄一起来的还有他的姐姐。看到有亲属陪同，我隐约感觉案件可能有转机。

执行谈话中，老黄表示橱柜生意“黄”了，自己在做保安，月收入5000元，只够维持生活开支，无力偿还债务。

老王一听到这个说法，立马生气地说：“法官，他骗人！他在我起诉前净身出户，把老家的房子过户给老婆，明显就是逃债！我已经提起了撤销权诉讼，官司打到安徽也要扒他一层皮！”

我还没来得及让老王冷静，老黄的姐姐突然插话：“我弟弟是真没钱，我来凑10万元，行不行？”

气氛骤然静了下来。

我望向老王：“你什么意见？”尽管10万元与30万元之间尚有一条鸿沟，但老王立马收起了火气，“10万元不可能，看在多年交情

上，最多让5万元。”

我立即决定抓住这稍纵即逝的窗口期，开始调解。

互不相让 再现僵局

把老黄姐弟带到隔壁办公室后，我掏出手机，点开短视频APP。一则视频画面里，老黄正麻利地安装橱柜。

我盯着老黄：“刚才你说在做保安，这怎么解释？”

老黄目光躲闪，支支吾吾地讲不出句整话。

“如实申报财产是法律义务，请谨慎对待每个陈述。”我严厉告知老黄。

听到这话，原本故作镇定的老黄脸色煞白，说道：“我现在就和大姐商量一下，让她也凑5万元，一共15万元！”

回到老王那边，我仔细帮他分析了目前的执行情况后，他主动表明，当下他也经营困难，急需一笔资金周转。如果老黄他们当天能支付，老王同意再让3万元，老黄总共归还22万元即可。

我再到老黄姐弟那边说明情况，姐弟俩却情绪激动，一分都不愿意多出。老王那边，我不厌其烦地试图再劝导，却引发了他的抵触情绪……于是就出现了故事开头双方放狠话的那一幕。

那一刻，我深深感受到调解工作的不容易——缺口越是接近，工作越是难做。考虑到当天的情况，我还是决定先结束谈话，让双方都冷静冷静，我也再找找机会。

面馆调解 将心比心

谈话结束已经是当天下午1点。换下制服后，我便去了门口的面馆解决午餐。刚点完面，我意外发现老王和老黄姐弟竟然也在——可能单位门口小吃店较少，机缘巧合又把我们凑在一起了。

经历刚才的不愉快，双方坐得隔得老远。我落座后，赶紧招呼双方一起来坐。就这样，调解室从法庭“搬”到了面馆。

几口热汤下肚，我不再谈严肃的法律，而是像个劝和的老街坊一样，帮他们算算这笔经济账。

“黄老板，撤销权官司打完，到时候拍卖你的房子，这其中的利息、拍卖费用、税费加起来，你自己算算有多少，万一再因为转移财产，背上个拒执罪，对家庭、对孩子都不负责任啊！”

“王老板，去安徽开庭的车马费、律师费，又够你卖多少张板材？黄老板给客户做柜子，客户跑路，搞得自己店面都租不起了，从大老板变成了‘游击队’，也不容易。”

话音落地，双方沉默不语，继续低头吃面……

面汤见底时，老黄突然嘟囔：“老王，当年你几次给我赊账铺货，我都记着情分……”

老王筷子一停，没再聊案子，而是和老黄聊起当年的过往，聊起最近彼此的困难。

看到双方从“不坐在一起”到“能聊到一起”，我觉得事情还有转圜的余地。

后来，我又多次分别与双方通过电话沟通，有了法庭和面馆两次调解的基础，双方在金额上的缺口逐渐弥合。

最终，双方达成执行和解，所有款项当场一笔支付，老王也撤回了衍生的撤销权诉讼，彻底案结事了。

执行之道 犹如汤面

回想起面馆那碗汤面，忽觉执行之道与熬汤竟有相通之处。那滋味醇厚的骨汤，须得文火慢煨，火猛了汤浑，时短了味薄。

执行何尝不需这般耐性？若遇着板结的纠纷便下猛料，看似痛快却失了回甘的余韵；若碰上僵持的症结就使蛮力，虽见速效却断了化解的契机。真正的功夫是顺着纹理剥开板结的疙瘩，再用调解的文火慢慢煨软固执，加上坦诚对话的盐，再撒把将心比心的葱花，方能调和出一碗暖心的汤面。

世间纷争，就像一碗需用耐心搅散的疙瘩面，熬透了，自有人情法理交融的醇香。

（作者为上海市第一中级人民法院执行局三级法官助理）