

# 《生存与尊严》

## 图书基本信息

书名：《生存与尊严》

13位ISBN编号：9787511873642

出版时间：2016-1-1

作者：马贺安

页数：294

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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《生存与尊严》

## 内容概要

本书初版与第二版都非常畅销并历经多次加印。许多资深律师在网上写这本书的“读后感”，许多院校将此书列为参考书目，全国律协和多省律协将此书列为律师必读书目。

第三版中，作者通过对中国律师行业发展模式的观察与研究，结合自身执业经验，总结出律所发展的6种模式，将教导式展业方法与律师业务发展联系起来，点明各种模式的操作要点。同时附录关于律师展业的微博论战。

# 《生存与尊严》

## 作者简介

马贺安，律师，清华大学法律硕士，亚太法律论坛（墨尔本）会议主席，中国与澳大利亚注册律师。曾任检察官，司法界从业25年，律师执业20年。多家报刊专栏特邀作者。为考察发达国家律师经验，曾学习于英国，并两赴美国，遍访英美众多律所，获取大量第一手资料。

出版《权力与辩护》、《物权法：财富的密码》、《新公司法：创富的双刃剑》等著作。

## 书籍目录

导言：让历史照亮现实  
生存压力与职业尊严  
成功一定要牺牲尊严吗  
几个意外发现  
垃圾与秘笈  
第一部分  
方法方法决定成败  
第1节方法的困境  
律师不如商人  
在法院门口设律师点有效吗  
为什么推销术是过时的  
服务业的方法正确吗  
为营销平反  
从压榨客户到拓展客户  
第2节定位：未战先胜  
把苹果捆起来卖  
律师的3个错误定位  
诈骗受害者原理  
算命者原理  
新泽西州律师誓词与正义守望者  
不以营利为目的  
身份荣誉：一个靠道德取胜的职业  
第3节教导式展业方法  
一种有尊严的律师展业方法  
为什么EBM方法有效  
机场叫车原理  
六个应做与不应做  
第4节有尊严拓展业务的步骤  
有尊严拓展业务的步骤  
从哪儿开始  
三种手段引来下一个客户  
教导式展业方法一试就灵吗  
第5节人格力  
信赖  
迷人的职业风度  
贵族的仪姿  
第6节文字的力量  
宣传得不到回应的七个原因  
特殊细节增强说服力  
失败的宣传资料常存在的错误  
鼓励客户与你联系  
让潜在客户读下去  
第二部分  
渠道选择有效的渠道  
第1节律师广告是否有效  
美国：在诅咒中开禁  
镇压与管束

律师广告的经济效果怎么样

卫生间是否可做律师广告

第2节杠杆关系网

主动送名片有效吗

获得推荐比获得业务重要

如何获得关系网的好感

如何让杠杆关系人推荐你

第三部分

客户赢得他，留住他

第1节如何促使客户与你签约

客户为什么选择你

正确的谈话策略赢得客户

几只看不见的手促使客户下决心

第2节如何使客户满意

客户为什么会流失

让客户满意并推荐你的七个动力

与客户进一步交往

后记：中国律师需要什么样的训练

# 《生存与尊严》

## 精彩短评

1、可再读常读以提醒自己。

# 《生存与尊严》

## 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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)