

<<生存与尊严>>

图书基本信息

书名：<<生存与尊严>>

13位ISBN编号：9787503699177

10位ISBN编号：7503699175

出版时间：2009-12

出版时间：法律

作者：马贺安

页数：259

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：<http://www.tushu007.com>

<<生存与尊严>>

内容概要

第一版甫一问世，即销售一空。

许多资深律师在网上写这本书的“读后感”，清华大学等一些院校将此书收入馆藏，四川大学开设了一个律师学课程，也将此书列为参考书目。

辽宁等一些省律协，将此书列为新律师必读书目。

辽宁省社科联还将此书评为社会科学成果一等奖。

卓越网、王府井图书大厦和中关村图书大厦等，将此书列为同种类畅销书。

<<生存与尊严>>

作者简介

马贺安律师，清华大学法律硕士，辽宁卫理士律师事务所主任，曾任检察官，司法界从业20年，律师执业15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：创富的双刃剑》等著作。

<<生存与尊严>>

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>>

章节摘录

律师不如商人一位上了年纪的律师，为了躲避找上门来的投诉者，不得不经常跳窗户逃跑。因为投诉者盈门，他只好请自己的儿子天天坐在前台挡驾——所里其他人都早已挂靴而去——每当有投诉者找上门来，由他儿子缠住当事人，自己听到声音后，连忙从后窗跳出跑掉。可怜这位同仁一把年纪，几乎每天都要跳一次后窗，自己太累，又连累其他同仁一同蒙羞。为什么这位同仁如此狼狈？

我们不得不从他获得业务的做法来做一番探究。这位律师同仁在十年前花钱上了一本《世界名人录》，然后就四处对人说他是“世界名人”，是“世界名律师”，以此来招徕业务。有一位离婚案件女当事人投诉说，在与这位律师面谈时，他就搬出了这本厚厚的《世界名人录》，让这位文化水平不高的妇女信以为真。这是他展业的方法之一。

他的另一个手段是为了收钱，什么都答应。那位妇女咨询说，丈夫有外遇，是否可将丈夫“净身出户”。这位律师一拍胸脯说没问题，还说你看我都快六十岁了，又是世界名人，能骗人吗？那位妇女投诉说，案件一开庭，法官就断然否认了可将其夫“净身出户”的说法，这位妇女于是转向那个“世界名律师”讨说法，进而要求退款，那位“世界名律师”只好选择跳窗户躲避。

我在律协做纪律委员，听到许多当事人都提到了这位老律师跳窗逃跑的情节，让人啼笑皆非。面对类似的情形，有人说这都是律师商业化惹的祸。但是，这种说法实在是商人的污辱。因为即便是商人们，也不耻于这些做法。很多律师对待客户常见的做法，是商人也在极力避免的。

<<生存与尊严>>

后记

仅仅看一本书，不可能立竿见影，让律师立刻获得征服客户的力量。

律师魅力的获得、业务能力的增加，还需要专门的训练，而这正是中国律师教育系统缺乏的。

道德一类内在的东西，要靠个人修养。

外在的东西，则要靠系统的训练。

打动客户的第一印象，是你的仪表与仪态。

那么，龙行虎步的自信，儒雅的言行举止，搭配得体的着装，这些都需要通过专门的训练才能获得。

有人一亮相，什么动作没有，也让人看出儒雅与领导者风范来，而有人一亮相就让人看出粗鄙来。

为什么？

就是训练的差别。

我们中国律师需要一种训练，来获得一种贵族的高贵仪态，一种从内到外的高贵神情。

无论新老律师都应如此。

对于赢得尊敬、征服客户、增加收入，这都是必不可少的。

“营销”的技巧，也是律师需要接受的训练。

我们已经知道了“教导式展业”方法的力量，但是，仅仅看书，仍然无法完全将这些办法出神入化。

我们需要一些MBA式的案例教学，帮助我们掌握正确的营销理念，掌握正确的营销方法。

比如，我曾开玩笑说：律师不能在卫生间做广告。

结果，我在哈尔滨出差时，在一间俄式餐厅的卫生间里，发现每一个“包间”的门楣上，都有一个当地某律师的广告，写着：“某某律师提醒您：来匆匆，去冲冲。”

同去的法官和企业代表看了，都来取笑我，因为我也是律师。

<<生存与尊严>>

媒体关注与评论

马律师说律师不是商人、雇员、服务员，而应该是专家、指导者、上帝，他的论证和结论我很认同，更认同的是他引用的一句话：几乎所有人都佩服那些胸怀大志的人。

——林晓东 北京市大成律师事务所律师中国人民大学兼职研究员在捧起马贺安律师撰写的《生存与尊严》时，我又重新陷入了对律师职业的思考。

对先进经验的借鉴和学习，是一条通向成功的捷径，更是帮助我们律师同仁在执业过程中树立起尊严的法宝。

——房华 辽宁申扬律师事务所合伙人民进辽宁省委省直司法部主任这是一本探讨律师如何开拓客户、实现律师价值的书，介绍了欧美律师的先进经验，为解决中国律师困境提供了很好的参考。

——胡建海 河南艳阳天律师事务所律师尊敬马贺安律师，因为他用善良和智慧还了我们律师的尊严，使我们重拾高昂的头。

律师……困境来自何方？

寻找根源，就去追寻马贺安律师的考察路线吧。

——韩长杰 河南天坤律师事务所律师关于律师理想信念、行为规范的书我看了不少。

我最推崇的还是年前买的马贺安先生的《生存与尊严》。

这本书对于指导律师们如何树立律师高贵的职业形象，如何掌握正确的业务推广方法有重要意义。

对年轻律师来说，这本书是一盏明灯，指引他们沿着正确的道路前进；对老律师来说，这本书是棵参天大树，是他们行为规范的参照物。

——网友 法海苦旅

<<生存与尊严>>

编辑推荐

<<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:<http://www.tushu007.com>