

<<办公室里的关系学>>

图书基本信息

书名：<<办公室里的关系学>>

13位ISBN编号：9787504469588

10位ISBN编号：7504469580

出版时间：2010-8

出版时间：中国商业出版社

作者：田由申

页数：283

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>

## <<办公室里的关系学>>

### 内容概要

《办公室里的关系学》将帮你一一理清办公室里的人际关系网，揭示办公室关系学中所存在的潜规则，旨在助职场人士搞好办公室关系，为你在人际关系、人脉网络上创造优势，从而提高个人竞争力，在各种人才荟萃，名、权、利相互交织并激烈竞争的办公室游戏中游刃有余，步步高升。

《办公室里的关系学》，人脉就是财富，关系就是力量。  
一切的事业都是人际关系的事业，一个人事业的成功85%决定于人际关系。  
洞察人际交往内在的秘密，揭示人际关系背后的真相。

## &lt;&lt;办公室里的关系学&gt;&gt;

## 书籍目录

第一部分 国际公法 一、国际法基本理论 / 1 联合国宪章 (1945. 10. 24生效) / 1 二、国际法上的空间制度——领土、海洋、空间、环境保护制度 / 26 (一) 出入境管理制度 / 26 中华人民共和国公民出境入境管理法 (1986. 2. 1施行) / 26 中华人民共和国外国人入境出境管理法 (1986. 2. 1施行) / 29 (二) 海洋法制度 / 34 联合国海洋法公约 (节选) / 34 中华人民共和国领海及毗连区法 (1992. 2. 25施行) / 49 中华人民共和国专属经济区和大陆架法 (1998. 6. 26施行) / 52 (三) 外层空间法制度 / 56 关于各国探索和利用包括月球和其他天体在内外层空间活动的原则条约 (1967. 10. 10生效) / 56 空间物体所造成损害的国际责任公约 (1988. 11. 8加入) / 60 关于登记射入外层空间物体的公约 (1988. 11. 8加入) / 66 营救宇宙宇航员、送回宇宙宇航员和归还发射到外层空间的物体的协定 (1988. 11. 8加入) / 70 (四) 国际环境保护法律制度 / 72 联合国气候变化框架公约的京都议定书 (要点概括) / 72 控制危险废料越境转移及其处置巴塞尔公约 (要点概括) / 73 三、有关个人的制度——中国的国籍、引渡制度 / 74 中华人民共和国国籍法 (1980. 9. 10施行) / 74 中华人民共和国引渡法 (2000. 12. 28施行) / 78 四、国际交往制度——外交与领事关系制度、条约制度 / 89 维也纳外交关系公约 (1964. 4. 24生效) / 89 维也纳领事关系公约 (1967. 3. 19生效) / 105 中华人民共和国外交特权与豁免条例 (1986. 9. 5施行) / 124 中华人民共和国领事特权与豁免条例 (1990. 10. 30施行) / 128 维也纳条约法公约 (1980. 1. 27生效) / 132 中华人民共和国缔结条约程序法 (1990. 12. 28施行) / 159 五、国际争端解决制度——和平解决国际争端、战争与武装冲突制度 / 163 国际法院规约 (节选) / 163 日内瓦公约 (要点概括) / 168 第二部分 国际私法 一、国际私法主体、基本制度、法律适用 / 171 (一) 《民法通则》及其司法解释的相关规定 / 171 中华人民共和国民法通则 (节选) / 171 (二) 其他有关法律适用的相关规定 / 183 中华人民共和国收养法 (节选) / 183 中华人民共和国公司法 (节选) / 185 中华人民共和国票据法 (节选) / 186 中华人民共和国海商法 (节选) / 188 中华人民共和国民用航空法 (节选) / 192 二、涉外商事仲裁 / 193 中华人民共和国仲裁法 (节选) / 193 最高人民法院关于适用《中华人民共和国仲裁法》若干问题的解释 (2006. 9. 8施行) / 196 承认和执行外国仲裁裁决公约 (1958. 6. 10通过) / 20 第一篇 人脉即富矿, 办公室关系学中的金科玉律 金科玉律一: 办公室里并没有免费的午餐 金科玉律二: 领导很重要, 靠山更重要 金科玉律三: 提防小人, 与其友好相处 金科玉律四: 人脉也是一种职场竞争力 金科玉律五: 工作态度决定职场命运 金科玉律六: 办公室里的主角和龙套 金科玉律七: 藏锋露拙, 低调做人 金科玉律八: 办公室里, 每个人都是你的贵人 金科玉律九: 投资“人情”生意, 做储蓄人情的高手 金科玉律十: 害人之心不可有, 防人之心不可无 金科玉律十一: 最大的靠山是自己的价值 金科玉律十二: 善用“拟态”和“保护色” 第二篇 先尊重后磨合, 与上司相处的定律 定律一: 上司毕竟是上司, 员工仅仅是员工 定律二: 不要让上司丢面子 定律三: “红花”让给上司带, 晋升加薪有你份儿 定律四: 别信“你是我的心腹” 定律五: 忠诚才能被器重 定律六: 适当恭维, “捧”着领导帮助你办事 定律七: 功高盖主时, 将是繁华落幕始 定律八: 上司不会适应你, 只有你去适应上司 定律九: 工作到位但不越位 定律十: 维护上司的权威, 好处无穷 定律十一: 隐“优”暴“缺”, 智者的成事之道 定律十二: 与老板和平相处的十大原则 第三篇 多理解慎支持, 与同事相处的窍门 窍门一: 办公室友谊, 优势还是负担 窍门二: 不做办公室里的“烂好人” 窍门三: 夜郎自大, 抢他人风头毁人气资本 窍门四: 收起你的锋芒, 把炫耀的机会让给别人 窍门五: 工作同分担, 成功共分享 窍门六: 表现过分反而令人生厌 窍门七: 失意人面前, 莫谈得意事 窍门八: 不要介入流言蜚语 窍门九: 不搞画地为牢的“小圈子” 窍门十: 彼此间的薪水不要问 窍门十一: 和同事搞好关系, 赢得众人心 第四篇 多帮助细聆听, 与下属相处的谋略 谋略一: “新官上任三把火”告诉别人“我来了” 谋略二: 严厉之中加点人情味 谋略三: 真心换忠心, 以情御人 谋略四: 让赞美变成批评的外衣 谋略五: 赞扬和认可是最好的激励 谋略六: 有权力也需有魅力 谋略七: 是金子就该让他发光 谋略八: 放下架子, 与部下亲密接触 谋略九: 肯定对方的价值, 满足他的荣誉感

## &lt;&lt;办公室里的关系学&gt;&gt;

谋略十：让下属“薪”情好，抛弃钱包“空” 第五篇 先相处再共事，办公室人脉全攻略 攻略一：听得逆耳之言，收获似锦前程 攻略二：任何人的自尊都不容伤害 攻略三：不要树敌，哪怕是不起眼的小人物也不要得罪 攻略四：宽恕是文明的责罚 攻略五：凡事藏在心里，不要挂在脸上 攻略六：学会人际沟通术，有朋自远方来 攻略七：“冷庙烧香”，有备无患 攻略八：办公室里的“聪明”傻子 攻略九：同行是对手，而不是死敌 攻略十：小心突然升温的友情 攻略十一：利益面前，谁的友情不会变味 攻略十二：对人态度和蔼，平等对待每一个同事 第六篇 办公室浪漫，上班族男女关系圣经 圣经一：办公室恋情要三思 圣经二：职场危险游戏——办公室走性爱的钢丝 圣经三：办公室配偶，下班之后说分手 圣经四：8小时调情，办公室里的暧昧游戏 圣经五：当爱情遇见利益 圣经六：利益与爱情能否兼得，合资爱情能走多远 圣经七：办公室恋情，别中“隐婚”者的爱情陷阱 圣经八：爱谁也别爱上你的上司 圣经九：正确处理办公室恋情 第七篇 用“心”说话，办公室的语言游戏法则 法则一：没有不透风的墙，别在人后说人 法则二：赞美也是一种投资 法则三：见什么人说什么话 法则四：话有千万种，委婉最动听 法则五：倾听往往比说话更重要 法则六：善意的谎言该说就说 法则七：把“不”巧妙地说出口 法则八：做人不要做绝，说话不要说尽 法则九：玩笑开过火就会失去“笑”果 法则十：话说三分，给自己留后路 法则十一：打人莫打脸，骂人莫揭短 法则十二：幽默，让大家靠得更近 法则十三：自嘲，智者的语言游戏 第八篇 沉沉浮浮，办公室晋升加薪指南 指南一：争取到自己的职场“贵人” 指南二：沟通原则，主动去敲上司的门 指南三：让自己不可替代 指南四：在竞争中合作，在合作中竞争 指南五：竞争的舞台公正吗 指南六：墨守成规等于承认失败 指南七：机会不但会造出强者，也会造出弱者 指南八：面子与面包，你选择哪个 指南九：职场菜鸟修炼成“白骨精”的法门 指南十：独善其身就能保护自己吗 最高人民法院关于执行我国加入的《承认及执行外国仲裁裁决公约》的通知（1987.4.10施行）/ 205 三、涉外民事诉讼 / 208 （一）外国人的诉讼地位、管辖权等 / 208 中华人民共和国民事诉讼法（节选）/ 208 最高人民法院关于适用《中华人民共和国民事诉讼法》若干问题的意见（节选）/ 217 中华人民共和国海事诉讼特别程序法（节选）/ 219 最高人民法院关于人民法院受理涉及特权与豁免的民事案件有关问题的通知（2007.5.22施行）/ 220 （二）涉外司法协助——涉外送达、涉外取证、涉外民事判决的承认与执行 / 221 1. 司法协助 / 221 最高人民法院关于执行中外司法协助协定的通知（1988.2.1施行）/ 221 2. 涉外送达 / 222 中华人民共和国民事诉讼法（节选）/ 222 最高人民法院关于涉外民事或商事案件司法文书送达问题若干规定（2006.8.22施行）/ 223 最高人民法院、外交部、司法部关于我国法院和外国法院通过外交途径相互委托送达法律文书若干问题的通知（1986.8.14施行）/ 226 关于向国外送达民事或商事司法文书和司法外文书公约（1991.3.2加入）/ 228 最高人民法院、外交部、司法部关于执行《关于向国外送达民事或商事司法文书和司法外文书公约》有关程序的通知（1991.3.2施行）/ 234 关于执行海牙送达公约的实施办法（1992.9.19施行）/ 235 最高人民法院关于向外国公司送达司法文书能否向其驻华代表机构送达并适用留置送达问题的批复（2002.6.22施行）/ 237 3. 涉外取证 / 238 中华人民共和国民事诉讼法（节选）/ 238 .....

第三部分 国际经济法

## <<办公室里的关系学>>

### 章节摘录

第二篇 先尊重后磨合，与上司相处的定律 定律五：忠诚才能被器重 成功学家说：“如果你是忠诚的，那么你就是成功的。”

”是的，对于一名员工来说，对企业的忠诚，就是你走向成功的通行证。

现代社会，忠诚几乎已经成为所有公司衡量人才的最重要的标准。

人才愈来愈市场化，人才的竞争已从单纯的技能竞争，转向了品德和技能两方面的竞争。

而在一切品德中，忠诚位居第一。

以前，企业在招聘人才时，首先重视的是文凭与工作经验，只要这两方面差不多，基本上就录用了。

至于品德方面，要求并不很严格。

但如今不一样了，包括世界500强企业在内的许多优秀企业在招聘人才时，他们已将忠诚排在了首位。

许多公司会通过各种形式检验应聘者的忠诚，要是被认定为忠诚度不够的人，即使你拥有再高的学历，拥有许多项成功案例，都不会被录用。

因为考官们非常明白，一个对企业缺乏忠诚的人无法为企业所用，而且，这种“能干的人”一旦背叛公司，公司遭受的损失将是无法估量的。

如此说来，忠诚就显得非常可贵。

尤其是在公司中，忠诚不但能维护公司自身的形象与利益，还能够确保公司的健康生存。

所以，忠诚的员工才能被重用。

有这样一则寓言故事： 小狗旺旺到处找工作，忙碌了好多天，却毫无所获。

他垂头丧气地向妈妈诉苦说：“我真是个一无是处的废物，没有一家公司肯要我。”

”妈妈奇怪地问：“那么，蜜蜂、蜘蛛、百灵鸟和猫呢？”

”旺旺说：“蜜蜂当了空姐，蜘蛛在搞网络，百灵鸟是音乐学院毕业的，所以当了歌星，猫是警官学校毕业的，所以当了保安。

我和他们不一样，我没有接受高等教育的经历和文凭。”

”妈妈继续问道：“还有马、绵羊、母牛和母鸡呢？”

”旺旺说：“马能拉车，绵羊的毛是纺织服装的原材料，母牛可以产奶，母鸡会下蛋。

我和他们不一样，我是什么能力也没有。”

”妈妈想了想，说：“你的确不是一匹拉着战车飞奔的马，也不是一只会下蛋的鸡，可你不是废物，你是一只忠诚的狗。

虽然你没有受过高等教育，本领也不大，可是，一颗诚挚的心就足以弥补你所有的缺陷。

记住我的话，儿子，无论经历多少磨难，都要珍惜你那颗金子般的心，让它发出光来。”

”旺旺听了妈妈的话，使劲地点点头。

在历尽艰辛之后，旺旺不仅找到了工作，而且当上了行政部经理。

鹦鹉不服气，去找老板理论，说：“旺旺既不是名牌大学的毕业生，也不懂外语，凭什么给他那么高的职位呢？”

”老板冷静地回答说：“很简单，因为他是一只忠诚的狗。”

”忠诚是什么？”

忠诚并不是对某个公司或者某个人唯唯诺诺或从一而终，而是一种职业精神，是一种高度的职业责任感，是承担某一责任或者从事某一职业所表现出来的敬业精神。

但在复杂的社会中，可以说到处都充满着诱惑。

对一个职场人士来说，诱惑不仅是一个陷阱，更是一种考验。

在诱惑面前，有不少人没能经受住考验而昧着良心出卖了公司。

其实这些人出卖公司的时候，事实上也正在出卖着自己。

因为任何公司都不会容忍或原谅员工的出卖行为，那些对公司不忠，为了一己之私不惜牺牲公司利益的人，被职场淘汰将是他们必然的命运。

由于你背叛了自己的公司，你身上会背负着一生都无法抹去的污点，还有人愿意用你吗？

任何人都不敢用一个曾背叛自己公司的人。

## &lt;&lt;办公室里的关系学&gt;&gt;

所以，忠诚往往比一个人所具有的能力还重要。

可现如今许多人，特别是刚刚参加工作的年轻人，他们在工作时想到的仅仅是怎样能帮助自己获得最大的收获以及最快速度的成长。

他们将敬业视为老板监督员工的手段，将忠诚视为领导者欺骗下级的工具，觉得向员工灌输忠诚与敬业思想，最终受益的是企业与老板。

还片面地认为，忠厚老实就表示软弱无能，阴险狡诈就可以百般钻营，从而风光无限。

其实这只不过是事物的表面现象而已，他们并未真正弄明白事物的根本。

投机取巧的人不会有高尚的品德，而忠诚的人也不可能染上不好的习惯。

一个忠诚的人会由于品德高尚而享尽人生乐趣，而阴险狡诈者则会受到内心的煎熬。

一个人只有养成了对事业高度的责任感与忠诚，才能够在遇到困难时勇气倍增，面对诱惑时无动于衷。

也具有让有限资源发挥无限价值的能力，从而获得最后的成功。

也许会有人说：“我对公司忠诚，但老板好像看不见。

不仅不器重我，还让我受委屈。

”朋友，忠诚不是交换的砝码，也不是完美的护身符。

一名员工对企业忠诚，是最起码的职业道德，老板不会由于一名员工的忠诚就忽视其别的缺点、无视其在工作中出现的问题。

其实老板也有犯错误的时候，也有戴着有色眼镜看人的时候。

这时，你可能会感到委屈，这在职业生涯中是十分正常的事。

如果你承受不住这么一点打击，做出不忠于企业的事，你将会为自己的草率与冲动付出巨大的代价，到了那个时候，你就真的会被老板冷落或被企业开除。

正确的做法应当是，始终对企业忠诚、对工作忠诚，长此以往，老板迟早会发现你的价值。

那么如何才能做到忠诚呢？

1.树立对公司忠诚就是对自己忠诚的意识 对公司忠诚、全面维护公司利益，事实上就是忠诚于自己的事业，维护自身的利益，这是优秀员工最基本的工作准则。

员工忠实于自己的公司，忠实于自己的职责，其实就是在忠诚于自己。

因为忠诚是成功的基础，是卓越员工的首要特质。

一个对公司忠诚的员工，一定会获得老板的信任和赏识，他的事业也会在此基础上不断取得进步。

这一工作准则在实际工作中主要体现为：工作积极主动，有强烈的责任心，处处维护公司利益等。

2.敬业精神让你出类拔萃 敬业的员工，会把自己所从事的工作当成生命中的一项最伟大的事业来做。

即使他们遇到各种各样的困难，也能以高度负责的态度，为工作付出全部的努力。

当敬业精神植根于一个人的脑海之后，他做起事来就会积极主动，并能从中寻找到人生的乐趣。

一个失去敬业精神的人，不会把自己的工作同人生使命和个人价值结合起来。

可以毫不夸张地说，不忠于职守的人不可能有任何作为，更不可能受重用；只有具有强烈敬业精神的人，才能够出类拔萃，成就辉煌的事业。

3.热爱自己的本职工作 限于能力、经验、学历、背景等诸多因素，很多人并不是一开始就能找到自己理想的工作的。

这时候，他们就需要树立一种“热爱工作”的信念，这样才会在工作事业上永葆进取之心，脚踏实地，一步步向着自己的目标迈进。

如果不能，那么他就只会空耗青春，蹉跎自己一生的光阴。

4.把忠诚敬业当成职业习惯的人更容易成功 我们应该努力培养自己的忠诚敬业精神，让它变成自己的一个良好习惯，这样做或许不能立即为我们带来可观的收入，但却可以为我们奠定一个坚实的基础，帮助我们实现事业上的成功。

一名忠诚敬业的员工，不仅要完成自己的工作，而且要以一种高度负责的精神去完成自己的工作。

因为忠诚敬业的人能从工作中学到比别人更多的经验，而这些经验便是你向上发展的踏脚石，就算你

## <<办公室里的关系学>>

以后换了单位，从事不同的行业，忠诚敬业精神也必会为你带来帮助。

因此，把忠诚敬业变成习惯的人，从事任何行业都更容易成功。

5.在小事上体现自己的忠诚敬业 很多时候，一些看似不起眼的小事，往往可以改变你的命运

当然，前提是你必须认真对待每一件小事。

因此，不要为自己没有遇上惊天动地的大事情而沮丧，因为机遇并不一定只隐藏在大事情中。

6.意识到忠诚是成功的通行证 当一个人对公司不忠时，不仅是失去了忠诚的品质，连同一起失去的还有尊严、诚信、荣誉以及个人的大好前途。

很多人觉得自己是在别人的企业中工作，在出卖劳动力，得到的回报就是金钱。

他们蔑视敬业精神，嘲讽忠诚，消极懒惰，最终只能是自毁前程。

忠诚的员工容易获得他人的信任和支持，也值得对其委以重任，因此忠诚的人更容易获得成功的机会。

更重要的是，忠诚是一个人弥足珍贵的美德。

美德是永远都不会贬值的。

如果你渴望成功，那就要保持忠诚的美德，让它成为你的工作准则，并在此基础上逐步培养正确的道德观，这样，总有一天你会得到理想的回报。

职场点睛 现在的不少企业老总情愿用一个才能平平，但忠诚度高、值得信赖的员工，也不愿接受一个才华出众、能力突出，但总是心中盘算自己的“小九九”的人。

.....

## <<办公室里的关系学>>

### 编辑推荐

史丹福说：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。  
也可以说，一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识哪些人。  
对于办公室中的人来说，专业是利刃。

人脉是秘密武器，如果一个人只有专业，而没有人脉，个人竞争力就是一分耕耘，一分收获。  
倘若加上人脉，个人竞争力将是一分耕耘，数倍的收获。

《办公室里的关系学》洞察人际交往内在的秘密，揭示人际关系背后的真相，帮你一一理清办公室里的人际关系网，揭示办公室关系学中所存在的潜规则。



<<办公室里的关系学>>

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>