

《公共关系学》

图书基本信息

书名：《公共关系学》

13位ISBN编号：9787562427520

10位ISBN编号：7562427526

出版时间：2003-1

出版社：重庆大学

作者：刘用卿

页数：350

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.tushu000.com

《公共关系学》

前言

现代公共关系诞生已经整整100年了。百年来，伴随着社会经济的飞速发展，公共关系事业日益受到社会各界人士的广泛关注，围绕着社会群体与群体、群体与个体之间相互依存、相互信赖关系的建立、巩固与发展，相互矛盾关系的理解与处理，以及对公共关系运行规律的研究与揭示，公共关系学科体系被建立并日臻完善，一门新的科学——公共关系学诞生了。20世纪下半叶，公共关系在全球广为传播，深受各国政府、企业及教育工作者的重视，在许多国家的经济发展进程中发挥了重要作用。

伴随着改革开放的春风，公共关系学被引入我国。作为一门实践性很强的新兴科学，它不仅在我国经济生活中发挥了重要作用，而且其理论研究、教育教学也蓬勃开展起来。公共关系事业在我国取得了很大的成就，国内从事公共关系工作的人员达数万人之多，各种专门的公共关系机构多达1500多家；建立了公共关系人员自己的专门机构——中国公共关系协会和中国国际公共关系协会；我国政府和各种社会组织都很重视公共关系，都在一定范围内自觉运用公共关系为自身服务；公共关系意识已进入了许多组织，为企业的经营管理创造了良好的社会环境。但作为高校经济管理类学生的一门必修课，比较符合教学实际的教材，尤其是系统性较强、能够反映学科发展最新内容的教材尚不多见。

《公共关系学》

内容概要

《公共关系学》内容主要包括公共关系概述，公共关系的主体(社会组织)、客体(公众)、手段(传播与沟通)，公共关系的组织机构、模式、工作程序，公共关系人员、礼仪、实用技巧和专题活动、文书写作，内部公共关系，外部公共关系，危机公关，政府公关和国际公关等方面的内容，是国内目前公共关系学教材中体系比较完整、操作性比较强的一本。

《公共关系学》可作为工商管理、市场营销专业本科学生的教材，也可作为公共关系从业人员及自学爱好者的参考用书。

《公共关系学》

书籍目录

- 第1章 公共关系概述1.1 公共关系的涵义1.2 公共关系的基本职能和活动原则1.3 公共关系的产生与发展1.4 公共关系学与其他学科的关系1.5 学习公共关系的意义复习思考题
- 第2章 公共关系的主体——社会组织2.1 社会组织概述2.2 组织文化与公共关系复习思考题
- 第3章 公共关系的客体——公众3.1 公众的涵义3.2 公众的分类3.3 目标公众举要及分析复习思考题
- 第4章 公共关系

以上所述10种公共关系模式，相互之间有着密切的内在联系，它们共同构成公共关系活动的技巧和方法的有机系统。在公共关系活动中，这种系统不是一个，而是若干个。每个系统以一定的公共关系目标和任务为核心，一般由若干种具体工作方式组合而成，具备着特定的公共关系功能。每个系统具有具体的适应性、针对性，需要由公共关系主体根据自身条件和发展要求，结合公共关系客体的不同类型、不同特点加以选择。

在具体的公共关系实践中，任何一个组织都不可能也无必要同时采用所有公关活动模式。但同时，任何组织的公关活动又不只局限于某一种基本模式，往往要根据具体的公关工作，选定其中某一模式，有时是多种模式并行采用，交叉运行，以求最佳活动效果。因此，要求公共关系人员要根据组织的不同发展时期、组织所面临的不同环境，以及具体的公关任务，选用适当的公共关系模式。

选择和运用公关模式的原则如下：
1. 阶段性原则 就是公关人员要根据组织不同的发展时期，选择不同的公关模式。一般而言，当一个组织刚成立或刚推出一项新产品、新的服务项目时，要选择宣传性公共关系模式、交际性公共关系模式，以帮助组织尽快树立形象、使组织形成较高的知名度；当一个组织进入正常的发展轨道，产品（服务）已被公众认可、接受，信誉已经建立时，组织的公关工作应该选择服务性模式、社会性模式、建设性模式、维系性模式，以保持和维护组织的形象，并且不断寻找新的契机，拓宽组织的发展空间，进一步扩大组织的影响；当一个组织与自己的公众和发展环境产生冲突，组织面临危机、处于逆境时，其公共关系工作应该选择征询性模式、防御性模式、矫正性模式，以尽快改变公众态度、扭转不利局面、重塑组织形象。

2. 类别性原则 不同类型的社会组织，其常用的公关模式也可能不同。如经济组织经常要用到宣传性公关模式、服务性公关模式、社会性公关模式、维系性公关模式；文化组织经常要用到交际性公关模式、宣传性公关模式；政治组织经常要用到征询性公关模式、建设性公关模式、防御性公关模式。

《公共关系学》

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：www.tushu000.com