第一图书网, tushu007.com

<<公共关系实务>>

图书基本信息

书名：<<公共关系实务>>

13位ISBN编号：9787560932460

10位ISBN编号：7560932460

出版时间：2004-9

出版时间：华中科技大学出版社

作者：许成钦 编

页数：292

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

内容概要

该书是为适应我国经济发展的形势和高、中等教育的特点而编写的。
全书共分十一章。
第一章详细阐述了公共关系的定义、特征、职能、原则和内容；第二章介绍了公共关系的产生与发展；第三章讲述了公共关系机构的设置与公关人员的素质要求；第四章讲述了公共关系的信息管理与调查方法；第五章介绍了公共关系系策划与创新思维；第六章详细讲述了企业CIS设计的概念、方法，以及企业文化的建设；第七章讲述了公共关系各种活动模式的确定和选择；第八章介绍了公共关系传播的种类及方法；第九章讲述了公共关系专题活动的组织方法；第十章介绍人际关系的交往艺术；第十一章详细讲述了各种公关礼仪规范。
本书按照理论够用，突出实践的思路编写，吸收了当前公共关系的一些新的理论知识和实践经验，体现了“能力本位”，强调了分析问题和解决问题的能力培养。
本书适用于高职高专，突出实践的思路编写，吸收了当前公共关系学的一些新的理论知识和实践经验，体现了“能力本位”，强调了分析问题和解决问题的能力培养。
本书适用于高职高专、中专学校的经济管理类专业必修课和其他专业选修课的教学用书，也可为企事业单位实际从事公关工作人员提供参考。

书籍目录

第一章　导论　第一节　公共关系概述　第二节　公共关系的功能与职能　第三节　公共关系的构成要素与核心问题　本章小结　案例分析　思考题第二章　公共关系的产生与发展　第一节　早期的“公共关系”思想与行为　第二节　现代公共关系的产生与发展　第三节　当代公共关系的概况　本章小结　案例分析　思考题第三章　公共关系的机构设置与人员素质　第一节　公共关系机构设置　第二节　公共关系人员的基本素质　第三节　公共关系人员的职业道德与准则　本章小结　案例分析　思考题第四章　公共关系信息管理与调查研究　第一节　公共关系信息与调查研究的概述　第二节　公共关系信息采集的原则、内容与渠道　第三节　公共关系调查步骤与方法　第四节　公共关系调查报告的撰写　本章小结　思考题第五章　公共关系策划与创造性思维　第一节　公共关系策划概述　第二节　公共关系策划的内容与程序　第三节　公共关系策划公式、原则及方法　第四节　公共关系策划书的撰写与审批　第五节　创造性思维　本章小结　案例分析　思考题第六章　CIS设计与企业文化第七章　公共关系活动模式与评估第八章　公共关系传播第九章　公共关系专题活动及组织第十章　公共关系人际交往艺术第十一章　公共关系礼仪参考书目

章节摘录

公共关系的最终目标是组织的生存与发展，而公共关系活动的目标是在公众中树立组织良好形象，只有良好的形象才利于组织生存发展。
公共关系不是政治关系，也不是经济关系，而是与公众的一种交往关系，是组织在公众中是否具有美誉的关系，因此，追求较高的美誉度是公共关系的工作目标。
（3） 以互惠为原则 公共关系是一种特殊的社会关系，它不是以血缘、地缘为基础，而是以一定的利益关系、业缘关系为基础的。
一个社会组织要实现本组织的目标，必须得到相关组织和公众的支持，没有公众的支持，组织目标是不可能实现的。
因此，要得到公众持久的支持，必须做到与公众互利互惠，最终达到双赢的目的。
（4） 以长远为方针 建立组织与公众之间的良好关系，获得组织的良好声誉，并让公众获益，这是公共关系的目标所在。
然而，达到这一目标，却不是一日之功所能及的，必须经过长期的艰苦努力。
如果说，广告、推销侧重于近期效果的话，那么，公共关系则着眼于长远效果。
公共关系的长远性还表现在它与组织相伴随，只要有组织就必然有公共关系。
（5） 以真诚为信条 组织要做到与公众互利互惠，追求长久的美誉度，那么，公共关系就必须奉行真诚的信条。
任何虚假的信息传播和行为，都会损害组织形象，唯有真诚才能取信于公众，才能长久赢得公众的合作与支持。
所以，真诚是公共关系活动的信条。
（6） 以沟通为手段 没有沟通，主客体之间的关系就不会存在，信息就不可能实现其价值。
只有沟通信息，组织形象才能在沟通中塑造，美誉才能在沟通中提高，合作才能在沟通中促成，目标才能在沟通中实现。
因此，公共关系目标与价值的实现，离不开沟通的手段。
以上6个方面综合、系统、多角度地构成了公共关系的基本特征，对这些特征的了解与把握，有助于深化对公共关系涵义的认识。
……

第一图书网, tushu007.com

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