

<<公关心理学>>

图书基本信息

书名：<<公关心理学>>

13位ISBN编号：9787560975993

10位ISBN编号：7560975992

出版时间：2012-1

出版时间：华中科技大学出版社

作者：徐红，汤舒俊 编著

页数：232

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>

## <<公关心理学>>

### 内容概要

《公关心理学(高等学校教师教育创新培养模式十二五规划教材)》(作者徐红、汤舒俊)融普通心理学、社会心理学、管理心理学、广告心理学、消费者行为学、公共关系学、社会学、民俗学、领导科学、组织行为学等学科内容于一体。

《公关心理学(高等学校教师教育创新培养模式十二五规划教材)》具有四大特色。

其一，结构的整合性。

在编写本书过程中，作者十分注重将有关公共关系心理学问题的多门相关学科按照公众心理的心理规律与行为表现来组织其逻辑架构。

其二，内容的实务性。

非常注重以案例为载体深入浅出地阐释公关心理学的相关理论。

其三，形式的多样性。

不仅做到图文并茂、栏目丰富、版面灵活，而且追求经典实验与时新案例的有机结合，还提供有多种实用的心理测试。

其四，读者的广泛性。

本书既可以作为各类院校的公关专业、应用心理学专业、广告学专业、社会工作专业、市场营销学专业、公共管理专业、工商管理专业、商务英语专业等的教材，又可以作为各类院校的通识教育教材，还可以作为工商企业界、政府人事部门，以及各类社会培训机构的培训教材，此外，本书也适合广大心理学爱好者及普通民众作为自我提升公关能力的自主阅读参考书。

## &lt;&lt;公关心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 绪论

- 第一节 公关心理学概述
- 第二节 公关心理学的研究对象
- 第三节 公关心理学的研究任务
- 第四节 公关心理学的研究方法

## 第二章 公众心理

- 第一节 公众心理概述
- 第二节 公众个体的心理倾向
- 第三节 公众个体的心理特征
- 第四节 公众群体
- 第五节 公众群体的心理特征
- 第六节 公众的心理定势
- 第七节 公众本性迷失分析
- 第八节 “三从”社会影响

## 第三章 公关人员的心理素质

- 第一节 公关人员的角色
- 第二节 公关人员的职业道德
- 第三节 公关人员的素质结构

## 第四章 公关人员的人际交往

- 第一节 人际交往概述
- 第二节 公关人员人际交往的结构
- 第三节 公关人员的人际交往策略

## 第五章 公关沟通心理

- 第一节 沟通与公关沟通
- 第二节 公关沟通的心理内容与形式
- 第三节 有效沟通

## 第六章 公关交往心理

- 第一节 公关交往的心理机制
- 第二节 公关交往的心理策略
- 第三节 公关交往中的人际吸引
- 第四节 公关交往中的心理障碍及排除

## 第七章 公关策划心理

- 第一节 策划及公关策划
- 第二节 公关策划的心理原则
- 第三节 公关策划过程与心理策略

## 第八章 公关传播心理

- 第一节 公关传播中的传播者与受众
- 第二节 公关传播方式及其特点
- 第三节 公关传播的心理策略
- 第四节 公关传播的心理效果

## 第九章 公关活动心理

- 第一节 公益和赞助活动
- 第二节 新闻发布会
- 第三节 危机公关
- 第四节 其他专题活动

## <<公关心理学>>

### 第十章 公关广告心理

#### 第一节 公关广告

#### 第二节 公关广告媒介的心理效应

#### 第三节 公关广告效果的心理机制

#### 第四节 公关广告失败解析

#### 参考文献

## 章节摘录

版权页：插图：作为依附于个体身上的气质、性格与能力，在公关活动中必然通过主体和客体两个方面表现出来。

特定的公关活动总是在特定的人与人之间进行的，特定的气质、性格与能力制约着人的自觉能动性的发挥。

对于不同气质、不同性格、不同能力的公众应当采用不同的施加影响的方法，选择特定的公关活动的实施者（公关人员）也应当对其气质、性格和能力特点予以思考。

从具体的公关实践活动来看，公关人员的人际影响力是公关成败的决定因素，而公关人员的人际影响力受制于其气质、性格与能力方面的特点，因此公关心理学必须研究人的气质、性格和能力。

二、能力（一）能力的含义 能力是指个体顺利地完某项活动并影响该活动效率所必须具备的个性心理特征。

个体的能力有两种：一种是实际能力，即个人已具备并表现出来的能力，这种能力是先天遗传加上后天学习的结果；另一种是潜在能力，即个人将来可能发展并表现出来的能力。

潜在能力是实际能力的基础和前提；实际能力则是潜在能力的展现。

我们说某人在绘画上很有天赋，是指他在绘画方面具有进一步发展的潜力，如果潜在能力转化为实际能力，他便有可能成为绘画大师；如果他的潜力得不到发挥，无法转化成实际能力，则只能成为普普通通的人。

从这个意义上说，人的能力也具有一定的先天性。

当今社会，不论是谁从事任何一项活动，要想使活动得以顺利进行，都需要具备一定的能力。

以公关活动为例，它包含着策划、实施、评估等环节。

一个优秀的公关人员理当能够在公关活动的各个环节中掌握分寸、把握时机、得心应手地完成活动的整个过程。

为此，有人指出，一名优秀的公关人员应备的七种基本心理素质，即强烈的求知欲、敏锐的观察力、机智敏感、自尊自爱、通情达理、独立性强、自我克制力强等。

然而，许多公关实践表明，真正搞好公关工作，仅凭这七种心理素质是不够的，还需要公关人员具有良好的口头表达能力、观察能力、记忆能力、思维能力、想象能力、管理能力、交际能力、行为控制能力、创造能力，等等。

这些心理特征是顺利完成公关活动的基础。

（二）能力的类型 人们从事的活动多种多样，开展相应活动所必需的能力也各不相同。

根据不同的分类标准，我们可以将能力分成不同的类型。

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>