

<<语言艺术训练>>

图书基本信息

书名：<<语言艺术训练>>

13位ISBN编号：9787302304975

10位ISBN编号：7302304971

出版时间：2012-12

出版时间：清华大学出版社

作者：刘雪梅，刘项，董玉菊，等编

页数：267

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>

<<语言艺术训练>>

前言

高职学生口头语言表达对于其学习、生活、工作的重要性早已无需赘言，而传统语言表达类课程中以教师讲授为主，或者说仅仅通过理论与案例的阐述来实施教学往往收效不大，究其原因，就是学生在学习的过程中“动口”练习的机会太少。

自2006年《语言艺术训练》课程在我所任教的学校开设以来，任课教师们一直在试图寻找这样一个突破口——既能调动学生的学习兴趣，又能让学生在练习中逐渐掌握各种语言表达技巧以提升语言表达能力。

通过在教学实践中的不断尝试和摸索，以及借鉴社会上较为成功的语言培训方式，一本相对系统并贯穿着独特教学理念从而别具特色的教学讲义逐渐形成了，以其为参考资料的教学模式颇受学生的认可。

我们发现，目前这种类型的特色教材较少，所以便萌生了将其公之于众，并希望能对相关教学人员和学习者有所帮助的想法，遂以讲义为模本加工完善为这本可读、可练、可行的《语言艺术训练》教材。

本教材在定位上的最大特色是全面且极具针对性，是一本针对高职学生的普适性的口头语言表达训练教材。

对于接受者，充分考虑到了高职学生的原有基础和思维能力、接受能力和语言表达技能的需要；在适用专业方面，顾及了各专业对应岗位通常所需的语言表达技能；在内容应用方面，努力做到适合学生日常交际、顶岗实习以及将来参加工作等各方面之用。

.....

<<语言艺术训练>>

内容概要

《语言艺术训练》侧重对高职各专业学生口头表达语言技能的基础训练。教材内容涵盖了三个方面：一是日常交际语言技能，二是语言技巧训练，三是按各专业岗位要求增加了岗位专项语言技能训练。此外，在语言认知篇中增加了普通话音准的内容。教材的主要内容按由浅入深、由日常到专业的顺序来设计。

<<语言艺术训练>>

书籍目录

项目一 语言表达认知与基础训练 专题一 口头语言表达认知 一、口头表达的意义与特征 二、口头语言风格的类型及其形成 三、有声语言的产生原理 认知 专题二 口头表达基本要求与阶梯式训练 一、普通话声母发音术语简介 二、普通话各声母的正确发音方法与常见偏误 三、普通话韵母发音方法与常见读音偏误 四、普通话发音阶梯式训练 专题三 语言表达——语调语气训练 一、恰当使用语调语气的意义 二、语调语气表达训练 项目二 日常交际语言表达技能训练 专题一 语言倾听艺术训练 一、倾听的意义 二、倾听的艺术 三、倾听所需的相关思维训练 专题二 介绍语言艺术训练 一、介绍的主要形式 二、自我介绍的表达艺术 三、介绍他人的表达艺术 专题三 赞美语言艺术训练 一、赞美语言广受欢迎的原因 二、赞美语言的技巧 专题四 提问语言艺术训练 一、提问的主要功能 二、提问的基本原则 三、常见的提问类型 四、提问的实用技巧 五、提问时需要注意的事项 六、作答的技巧与方法 专题五 劝服语言艺术训练（含批评、安慰） 一、常用的劝服技巧 二、劝服的基本步骤 三、常用的劝服方法 四、劝服需要注意的问题 专题六 拒绝语言艺术训练 一、难以说“不”的心理分析 二、常用的拒绝方法 三、表达拒绝的原则 专题七 电话沟通技巧训练 一、接听电话 二、拨打电话 三、转达电话的语言技巧 四、应对特殊事件的语言技巧 项目三 语言表达技巧训练 专题一 语言修辞艺术与训练 一、修辞的含义 二、积累、掌握、运用同义的语言形式 三、修辞的运用必须依存于一定的语言环境 四、修辞贵在创新 五、交际中常用的修辞手法 专题二 人际关系语言表达艺术训练 一、语言是维系人际关系的重要纽带 二、维系良好人际关系的语言表达技巧 三、处理人际关系的语言要求 专题三 体态语应用技巧与训练 一、体态语的含义 二、体态语的基本类型和运用的基本技巧 三、在跨文化交际中要得体地运用体态语 项目四 岗位专项语言技能提升 专题一 营销语言技巧 一、营销语言技巧为何如此重要 二、营销语言的表达技巧 三、营销人员在营销过程中倾听客户的语言时应捕捉的信息 四、营销人员在营销过程中通过提问应获取的信息 五、对客户说话要热情 六、电话营销技巧 专题二 讲解语言技巧 一、讲解艺术的重要性 二、巧用声音 三、活用修辞 四、讲解的态势语 五、讲解语言在使用过程中应注意的事项 专题三 服务语言技巧 一、服务语言的重要性 二、服务语言的基本要求 三、服务语言应具有礼貌性 四、服务语言技巧及运用 专题四 谈判语言技巧 一、谈判中的语言技巧为何重要 二、谈判不同阶段中需要注意的问题 三、谈判中要合理运用语言技巧 四、提高谈判中倾听能力的技巧 五、谈判过程中的插话技巧 六、谈判中要提高观察注意力 七、征服对方的谈判技巧 参考文献

章节摘录

1. 气质与口头语言风格 气质是指人的相对稳定的个性特点和风格气度。心理学上通常会根据人体内四种体液的不同配合比例，将人的气质划分为四种不同的类型：胆汁质、多血质、粘液质、抑郁质。

研究表明，大多数人的气质都是上述两种及两种以上特征的混合。

下面我们不妨以中国四大古典名著中的主要人物来举例分析。

(1) 胆汁质的特征与口头语言风格 胆汁质的人通常为人热情直爽，说话直白，感情丰富；但又往往因容易冲动而考虑不周，不够冷静平和。

《水浒传》中的李逵、《三国演义》中的张飞都是胆汁质的典型代表。

在“刘备三顾茅庐”的故事中，张飞的这一气质表现得淋漓尽致，由于刘备两次造访都没有遇到诸葛亮，张飞不平地说，“今番不须哥哥去，他如不来，我只用一条麻绳缚将来！”

第三次去时，诸葛亮正在睡觉，刘、关、张三人在门外等了很久，张飞大怒：“这先生如何傲慢！见我哥哥侍立阶下，他竟高卧，推睡不起！”

等我去屋后放一把火，看他起不起！”

而这样的语言表达和行为往往容易在无意中得罪对方，在小说中，张飞最终也亡命于自己的鲁莽。因此，具有这类气质的人应该培养自己表达情感的平和性和稳定性，并尽量避免因急躁所造成的表达失误。

(2) 多血质的特征与口头语言风格 豁达开朗、善于表现且活泼可亲是多血质的典型特征，他们在讲话时能够做到感情与内容较完美地结合，其话语容易打动对方。

《水浒传》中晁盖的语言表达风格就具有这种明显的特征，在第十九回“梁山泊义士尊晁盖，郓城县月夜走刘唐”中，阮氏三兄弟截获客商财物后，晁盖在筵宴上感慨道：“我等今日初到山寨，当初只指望逃灾避难，投托王伦帐下为一小头目：多感林教头贤弟推让我为尊，不想连得了两场喜事：第一赢得官军，收得许多人马船支，捉了黄安，二乃又得了若干财物金银。

此不是皆托众兄弟才能？”

众头领道：“皆托得大哥哥的，以此得采。”

接着晁盖又提到解救宋江和朱仝的事情，再与吴用道：“俺们弟兄七人的性命皆出于宋押司，朱都头两个。

……

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>