

<<人际修辞学>>

图书基本信息

书名：<<人际修辞学>>

13位ISBN编号：9787566802422

10位ISBN编号：7566802429

出版时间：2012-8

出版时间：暨南大学出版社

作者：郑荣馨

页数：382

字数：522000

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>

<<人际修辞学>>

内容概要

《语言研究新视角丛书：人际修辞学》着眼于人际关系整体，先界定人际修辞学的概念，探析其构成要素；再就人际修辞学的基本性质、人际修辞的基本准则等重大问题作深入考察、论述；然后按照不同类型的人际关系从不同的视角进行细致论析，揭示其规律特征，描述、解释、勾画人际修辞的理论体系。

<<人际修辞学>>

作者简介

郑荣馨

江苏无锡人。

1966年毕业于南京师范学院中文系。

无锡高等师范学校高级讲师，语文特级教师，语言应用研究所所长。

中国修辞学会会员，华东修辞学会理事，江苏省修辞学会副会长，无锡市语言学会副会长兼秘书长。

主要研究方向：汉语修辞学。

出版的修辞学代表著作有：《语言表达效果论》(广西师范大学出版社1996年版)，《语言表现风格论——语言美的探索》(安徽大学出版社1999年版)，

《语言得体艺术》(书海出版社2001年版，2002年第二次印刷)，《语言交际艺术——修辞策略探索》(山西人民出版社2007年版，2009年第二次印刷)。

主参编《修辞学新视野》、《走向科学大道的修辞学》等语言修辞学、语文教材著作十余部。

发表语言修辞学论文百余篇。

多次获得江苏省、无锡市哲学社会科学优秀成果奖和其他奖项。

<<人际修辞学>>

书籍目录

总序

前言

第一章 人际修辞学概论

第一节 人际修辞学概念诠释

第二节 人际修辞的研究意义

第三节 人际修辞的研究方法

第二章 人际修辞的基本性质

第一节 规范性

第二节 综合性

第三节 动态性

第三章 人际修辞的基本准则

第一节 伦理道德准则

第二节 真诚宽容准则

第三节 协调一致准则

第四节 互惠双赢准则

第四章 人际修辞的哲学透视

第一节 人际修辞的矛盾基础

第二节 人际修辞的平衡机制

第三节 人际修辞的转化艺术

第五章 社会角色修辞艺术

第一节 社会角色语言的基本类型

第二节 社会角色语言的合位性

第三节 社会角色语言的协调性

第四节 社会角色语言的演进性

第六章 人际沟通修辞艺术

第一节 人际沟通修辞概述

第二节 沟通语言的清通度

第三节 沟通语言的委婉度

第四节 沟通语言的真诚度

第七章 需要关系修辞艺术

第一节 需要关系修辞概述

第二节 需要语言的公平公正

第三节 需要语言的谦和退让

第四节 需要语言的细致贴心

第八章 工作关系修辞艺术

第一节 工作关系修辞概述

第二节 贯穿目标性

第三节 具有规则性

第四节 显现礼仪性

参考文献

后记

<<人际修辞学>>

章节摘录

第一节 需要关系修辞概述 需要，从一般意义上来理解，是人对某种目标的要求和欲望，具有客观性、主观性、社会历史性等特征。

需要是贯穿人际关系的基本主题，人际交往不可能回避人们的需要和意愿问题。

人们的需要和意愿主要通过语言来表达，是否得到满足也会在语言上反映出来。

需要关系语言是指人际交往中关涉人们需要的语言，以下简称需要语言。

满足人们的各种需要是人际交往重要的内容，但必须指出的是，这里所说的需要语言并非一定是无条件应承、全盘给予，而是包含着不同程度的满足层次，甚至也可是否定、拒绝。

关涉需要的语言似乎是形式，但语言的物质外壳包裹着深层的利益需求内涵。

“一诺千金”是形容人们的话语信用极高，其中当然包括了利益需要方面的内容。

一、需要语言的重要性 “需要”虽为普普通通的词语，但与交际者的切身利益息息相关，关涉人们工作、学习、生活的方方面面乃至人的生存和发展。

人与人之间的许多矛盾、冲突是由于需要得不到满足而引起的，重大利害关系的需要还可能触发尖锐、激烈的矛盾和冲突。

因此，语言交际中必须充分关注人们的各种需要，互谅互解，协调平衡，以构建良好的人际关系。

经济领域的利益需要关涉企业单位的成败兴衰。

谈判是达到需要目的常用的形式，集中反映出各方对利益需要的高度重视和努力追求。

商务谈判对其中的任何一方，都是在利益需要驱动下进行的。

价格，对一宗商务谈判的成功与否起着至关重要的作用，它的谈判是商务谈判中最为敏感、艰苦的部分，各种需求最终都要汇集到价格上。

所以，价格谈判是商务谈判的核心。

.....

<<人际修辞学>>

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>