第一图书网, tushu007.com

<<普通话口语交际>>

图书基本信息

书名：<<普通话口语交际>>

13位ISBN编号：9787040298413

10位ISBN编号：7040298414

出版时间：2010-8

出版时间：高等教育出版社

作者：李珉 编

页数：257

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

前言

2001年1月1日，由第九届全国人大常委会审议通过的《中华人民共和国国家通用语言文字法》开始实施，这对我国的语言文字应用将产生深远的影响。
随着《中华人民共和国国家通用语言文字法》的颁布实行，普通话水平测试也逐步走上法制化的轨道，并广泛推向社会，为我国的语言文字规范化服务。

为了适应当前的新形势，我们对这本《普通话口语交际》教材进行了修订，除对以往的错误、疏漏进行校正外，着重补充了一些有关普通话水平测试的内容和练习，供教材使用者选用。

第二版的修订仍由李珉任主编，熊一民、陈民民任副主编，毕业参加了本书的修订工作，并请国家语委袁钟瑞先生作本版教材的主审。
袁先生在概念的提法、示例的选择，以及文字的勘误方面，提出了细致的、富有建设性的意见，在此谨表谢意！

本书第一版问世后，受到广大师生的欢迎，我们也深受鼓励。
希望第二版能够在新形势下继续为普通话教学服务，提升学生的普通话口语交际能力。
同样，我们也依然期待着来自教师、同学和专家们的批评与建议，恭聆着各位同仁的指教。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《普通话口语交际（第3版）》主编为普通话口语专家，在编写《普通话口语交际（第3版）》时求新求实：在编写体例上打破常规，将“普通话训练”和“口语交际训练”两条主线并行贯穿于全课程，使普通话能力及应试能力在各项基础训练和口语交际的语境训l练中巩固和提高；在选材用例和训练设计时尽可能贴近社会交往、职场沟通的需要，训练点尽可能选取职业院校学生的共性技能，兼顾语言学习环境的三个层面，即课堂教学训练、课外训练和日常口语交际，师生可根据不同专业、不同地域的需求，对教材内容进行取舍、增换；第三版重新录制了单独销售的录音带，并在封四配有学习卡，按照《普通话口语交际（第3版）》最后一页“郑重声明”下方的学习卡使用说明，可上刚学习，获取教学资源。

《普通话口语交际（第3版）》是职业院校普通话课程教材，也是大专院校学生、教师及其他行业从业人员参加普通话测试考级的自学、辅导用书。

<<普通话口语交际>>

书籍目录

第一课普通话水平测试概述／2一、普通话与方言／2二、普通话水平测试的意义和性质／2三、普通话水平的三级六等／3四、国家有关普通话水平的相关政策／4五、普通话水平测试的方式和项目／4口语交际基本技能（一）礼貌语言／5一、礼貌基本用语／5二、礼貌语言与语境／7三、礼貌语言与态势语／8第二课第一测试项训练：读单音节字词（一）／14声调训练·掌握调值／14发声技能·呼吸训练／16口语交际基本技能（二）：倾听／19一、专心听解／19二、耐心听记／20三、细心听辨／20第三课第一测试项训练读单音节字词（二）／26声调训练·辨明调类／26发声技能·共鸣训练／30口语交际基本技能（三）．心理素质训练／31一、口语交际中的心理障碍／31二、克服心理障碍的方法／32三、建立自信心理的训练方法／32第四课第一测试项训练：读单音节宇词（三）／36声母·发音部位难点突破／36一、平舌音z、c、s与翘舌音zh、ch、sh／36二、f与h／39三、j、q、x与z、c、s，g、k、h／40发声技能·吐字归音／41交谈（一）：生活交谈／43一、交谈的前奏——寒喧／43二、交谈的原则——礼貌、坦诚、谦虚、避讳／44第五课第一测试项训练读单音节字词（四）／51声母·发音方法难点突破／51一、鼻音n与边音l／51二、送气音与不送气音／53三、声母综合训练／54发声技能·嗓音保护常识／57交谈（二）交谈的技巧／58一、善于提出话题／58二、善于控制话题／60三、善于转移话题／61第六课第一测试项训练：读单音节字词（五）／64韵母·鼻韵母难点突破／64一、前鼻韵母与后鼻韵母／64二、eng、ong、ueng／67朗读技巧·调动感情的方法／67交谈（三）：工作交谈／71一、迎送与招呼／71二、拜访与接待／72三、电话交谈／77第七课第一测试项训练读单音节字词（六）／81韵母·单韵母与复韵母／81一、i与ü／81二、e与0（uo）／82三、e与er／83四、uan、uei、uen／84五、复韵母与单韵母／85六、韵母综合训练／86备考要诀·第一测试项读单音节字词／89介绍（一）：人物介绍／92一、自我介绍／93二、介绍他人／95第八课第二测试项训练读双音节词语（一）／100一、普通话异读词／100二、多音多义字／101三、容易误读的字词／103朗读技巧·语调与停连／104介绍（二）：事物介绍／109一、商品介绍／109二、环境介绍／111第九课第二测试项训练：读双音节词语（二）／117一、上声的变调／117二、“一”、“不”变调／118朗读技巧·重音与节奏／119营销与解说／126一、营销用语与忌语／126二、解说的形式与要求／128第十课第二测试项训练：读双音节词语（三）／136一、轻声／136二、儿化／138三、“啊”的音变／139备考要诀·第二测试项读双音节词语测试指导与训练／140洽谈与调解／144一、洽谈／144二、调解／147第十一课第三测试项训练：词语选择判断（一）／153词语的规范运用／153一、普通话词语／153二、方言词语／153三、说话要使用普通话规范词语／153四、普通话与方言词语比较／154备考要诀·第三测试项词语选择判断／155命题演讲／157一、命题演讲的前期准备／157二、命题演讲的表达技巧／162第十二课第三测试项训练：选择判断（二）／167语法的规范运用／167一、实词的不同用法／167二、虚词的不同用法／168三、语序的不同用法／168四、量词与名词的不问搭配／169备考要诀·第三测试项语法选择判断／170即兴演讲（一）：竞赛型即兴演讲／173一、储存语汇训练／173二、精选语句训练／174三、构建语段训练／174四、即兴演讲综合训练／175第十三课第四测试项训练．朗读短文／180一、朗读的作用／180二、朗读综合训练／181备考要诀·第四测试项朗读短文／182即兴演讲（二）：实用型即兴演讲／188一、致辞／188二、主持／189三、讨论／191第十四课第五测试项训练：命题说话／197测试中的说话与其他言语形式的区别／197备考要诀·第五测试项命题说话／198辩论／202一、辩论的战前准备／202二、辩论的临场舌战／205第十五课普通话水平测试应试准备，212一、熟悉测试程序／212二、明确备考要求／212三、遵守考场纪律／212求职面试（一）／213一、求职面试前的准备／213二、招聘面试的常见方式／220第十六课普通话水平测试仿真训练／226一、模拟测试／226二、模拟测试讲评／226求职面试（二）／242一、面试过程的应对技巧／243二、招聘面试常见题型分析与准备／249三、面试失利的原因分析／255主要参考书目／258

章节摘录

1.你所在的学校最近召开了学生代表大会，学生代表提出了许多提案，其中有“要求校领导责成食堂改善学生伙食”，“撤换工作作风粗暴的班主任和不称职的教师”，“要求取消毕业班晚自习”，“增加体育锻炼时间”等令校领导感到为难的提议，你如果是新当选的学生会主席，怎样代表学生会就以上某个（某些）问题与校领导进行洽谈？

2.分析下面一则材料中两位厂长洽谈成、败的原因。

想一想，两位厂长似乎都用“投其所好”的方法，但为什么结果不一样？

一位港商回家乡想寻找合作伙伴合资办厂，先后与两家工厂洽谈。

某丝绸厂对这位港商极尽奉承，每日必设豪宴招待，还送了许多珍贵礼品，想“投其所好”，但港商对之十分反感，找了个借口终止了洽谈，接着又与某针织厂洽谈。

该针织厂厂长事先了解到港商极爱古典诗词，便作了些准备。

起初，港商对该针织厂的厂房设备不太满意，洽谈暂告停止。

厂长安排在一家饭店为港商饯行，客人对饭店门前一棵枝繁叶茂的柳树很感兴趣，欣赏之时脱口吟诵了王维的两句诗“渭城朝雨浥轻尘，客舍青青柳色新”。

厂长马上仿照古人送别礼节，折柳枝相送，港商心领神会。

进入饭店，里面陈设古色古香，名人字画装点出浓厚的文化氛围。

席间厂长起身敬酒道：“劝君更尽一杯酒，西出阳关无故人。

”港商也举杯道：“酒逢知己千杯少，来，干！

”两人一饮而尽。

于是，两人谈诗论词，越发投机。

最后，港商主动提出：“故乡遇新知，为我们的合作干杯！

”于是洽谈又继续进行，并取得圆满的结果。

3.你所在的实习单位要举行一次隆重的“×××成立××周年庆祝活动”，单位领导听说你的母校条件优越，指派你回母校联系租借场地、设备，安排工作人员等事宜，你怎样与母校领导洽谈，取得领导的大力支持？

4.××学校团委、学生会为了丰富校园文化生活，培养学生的个性特长，决定组织“小荷诗社”、“新概念剧社”、“姚明篮球俱乐部”、“新潮流网站”等学生社团。

为了获得校方在活动场地、经费、设备等方面的支持，他们派出几位代表与校领导进行了洽谈。

模拟洽谈的情境，分别“扮演”代表与校领导的角色，注意运用洽谈的几种方式。

5.××职校商业营销专业组织学生进行市场调研，先派出一部分教师与学生干部到各大商场、大超市、大卖场等与有关负责人就调研活动的时间、过程、方式等事宜进行洽谈。

请分别模拟各组洽谈的情景。

要求先做好洽谈的前期准备，并设想好在对方可能提出各种理由表示拒绝时，采取的洽谈对策。

注意不同角色语言的个性化。

6.假设你家最近买了一套商品房，打算进行装修。

你和父母先后与几家装修公司业务员就装修方案（包括设计、施工、工期、材料、报价、质量监理等）进行洽谈。

洽谈前，了解装修的有关知识，主要装修材料的品种和价格行情，以增强洽谈过程的“规范性”，能说“内行”话。

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