

<<口语（第二册）>>

图书基本信息

书名：<<口语（第二册）>>

13位ISBN编号：9787300126289

10位ISBN编号：7300126286

出版时间：2010-9

出版时间：中国人民大学出版社

作者：冯瑞敏 等主编

页数：187

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

培养高校英语专业学生的文化素养要有合适的教材：不是那种仅仅文字漂亮却没有太多文化内涵的传统教材，而是具有时代特征，选自政治、经济、社会真实交往，含有丰富文化内涵的读本，同时兼有能够启发学生思考和分析的活泼、互动的教学方法以及配套的课外实践活动。这就是中国人民大学出版社推出“超越概念”这套英语专业系列教材的宗旨。

“超越概念”是一套完整的高校英语专业本科系列教材，涵盖了2000年教育部颁布执行的《高等学校英语专业英语教学大纲》中规定的“英语技能”和“英语知识”两大课程板块中的所有课程，由一批长期从事国内高校英语专业本科教学的中国教师和一批美国学者（均为20世纪80年代赴美留学，而后在美国大学获得博士学位和终身教职的华裔教授）合作编写而成。

与国内高校当前使用比较广泛的几套英语专业教材相比，“超越概念”有以下几个特点：第一，教材采用了中美教授、学者合作编写的形式。

由中外学者合编教材国内已有先例，但是本套教材无论从编撰者的数量到编写人员的素质，从双方合作的广度到相互交流的深度，从教材种类所涵盖的范围到其内容的真实性，都是前所未有的。

编写初始由中方编者提出编写思路、选材要求，之后将要求交付美方编者，由美方编者在美国选材。

在选材过程中，双方经过多次讨论，最后确定每一篇课文的内容与长度。

然后由中方编者根据所选内容编写配套的练习，最后由美方审读并润色。

这种分工方式最充分地利用了双方的优势：中方编者不但有在国外学习、工作、获取学位的经历，而且长期在国内高校从事英语教学，对国内学生的需求以及国内现有教材的情况了如指掌，可以准确地把握教材的内容和难易程度。

而美方编者的优势在于对西方，特别是美国的英语教学和文化的认知与了解。

他们出国前均为国内高校英语教师，并有在美国大学英语系不低于20年的教学经验。

他们不但对国外的英语教学了如指掌，更重要的是对英语语言和文化有一种直觉的感知，而这种感知是从任何教科书中学不到的。

凭着这种感知，他们不但可以在教材的最终审定过程中杜绝那种语法全对但读起来不像英语的中式英语，更能够在选材的过程中准确把握住西方文化核心的东西。

第二，教材以主要英语国家的文化为切入点，全部课文采用英文原文。

教材的配套练习有很强的针对性，适合我国高校英语专业课堂教学使用。

以精读教材为例，从第一册的第一课起，全部的课文均采用有实质内容的英文原文，从而彻底摒弃了无文化内容的以句型练习为主的课文。

另外，语法讲解和练习均出自课文中出现的语法现象，而不是脱离课文内容、为语法而讲语法的训练。

这样安排语法的讲解和练习就是将语法放在一个从属的地位。

语法仅仅是对语言现象的描述与诠释，而不是规范语言对错的标准。

与课文的文化内涵和语言的活力相比，语法理应处于从属地位。

无论是以书面语为主的精读、泛读课文，还是形式活泼的听力、口语课文，有很多句子是“不符合语法规则”的。

然而正是这些看似不符合语法的句子才是语言的生命，是有血有肉的活生生的语言。

而我们的学生就是要感悟、学习并掌握这种有生命力的活的语言，而不是那些完全按语法规则编造出来的僵死的语言。

<<口语（第二册）>>

内容概要

凝聚高校英语专业教学指导委员会主任何其莘教授数十年教学、科研及教材编写经验，是何其莘教授的又一次自我超越。

汇集众多中美名家的经验与智慧，吸收国际先进理念，旨在提升本土教学水平。

打破以功能训练为主的传统教材编写模式，充分考虑当前教学实践，创新教学方法和手段，突出文化特征，培养学生人文素质和文化意识。

作者简介

何其莘博士，北京外国语大学教授，博士生导师。

1994年-2005年任北外副校长，现为中国人民大学外国语学院院长、清华大学双聘教授、广东外语外贸大学等29所院校的客座教授、教育部高校英语专业教学指导委员会主任、全国翻译硕士专业学位教育指导委员会副主任、全国英国文学学会会长、全国有突出贡献的中青年专家。

主要成果包括：Listen to This，《新概念英语》，《文化透视英语教程》，《英国文艺复兴时期文学史》，《英国戏剧史》，《英国中古时期文学史》，《中国学者眼中的英国文学》等。

杨孝明博士，教授。

毕业于西安外国语大学，后获英国诺丁汉大学英语硕士学位、美国鲍陵格林州立大学英语博士学位。在俄亥俄州鲍陵格林州立大学和新泽西州海洋郡学院任教二十余年，教授英文写作、英美文学和语言学等课程，现为新泽西州海洋郡学院英语系终身教授。

主要成果包括：The Rhetor of Propaganda, Error of Creativity, A Hundred Flowers Blossoming, 《中国式英语错误分析》，《文学批评理论的运用》等。

<<口语 (第二册) >>

书籍目录

Unit 1 Verbal Communication and Language Use Unit 2 Nonverbal Communication . Unit 3 Listening Unit 4 Dating Unit 5 Men and Women Unit 6 Work and Life Unit 7 Job Interview Unit 8 Surviving in College Unit 9 Group Communication and Leadership Skills Unit 10 Invitation Unit 11 Constructive Criticism Unit 12 Responding to Criticism Unit 13 Effective Negotiation Unit 14 Complaining Unit 15 Advising Unit 16 Conflict Management

章节摘录

If , on the other hand , you disagree with the comments , say "May I tell you my perspective ?
 " This sets the other person up to give you permission to state your view , as you have been willing to listen to theirs. Here are some other ways to respond to criticism. What Will Make it Better ?
 Ask them to propose a solution to the issue they have raised. If they continue to complain or attack , acknowledge that you hear them and , like a broken record , repeat yourself in increasingly brief language variations : "What will make it better ?
 " State your view and what you would like from them. If they disagree , then ask , "What would make this situation better for both of us ?
 " Move the other person from a mode of criticizing to problem solving. If he/she continues to criticize , again in a calm voice acknowledge and ask more briefly : "I understand you have a concern and we disagree. What would make it better for us both ?
 " If the other person continues on the downward track of criticism , say , "I want to find a way to resolve your concern. When do you want to talk about it ?
 " Then you can remove yourself from the tone of that discussion and put the other person in the position of initiating follow up. Presume Innocence Whenever you have reason to believe others are lying or not making sense , you will not build rapport by pointing it out to them. Let them save face and keep asking questions until you lose imagination or control. Say , for example , "How does that relate to the..." (then state the conflicting information) . You might find out you were wrong , and thus you save face. Or , by continued non-threatening questions , you can softly corner the other person into self correcting , which protects your future relationship. Demonstrate Goodwill When criticized , you are more likely to find resolution sooner when the other person comes to trust your positive intent. Demonstrate your willingness to find a compromise and ability to be genial even (especially) if you dont like the person or the situation. Often the best solution to a criticism leaves both parties a litde unhappy but not enough to retaliate. You are both willing to move on.

<<口语（第二册）>>

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>