

<<通讯写作>>

图书基本信息

书名：<<通讯写作>>

13位ISBN编号：9787504334442

10位ISBN编号：7504334448

出版时间：2000-1

出版时间：中国广播电视出版社

作者：丁柏铨

页数：200

字数：130000

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>

## <<通讯写作>>

### 内容概要

本丛书的读者对象设定为新闻从业人员、新闻院系师生和广大有志投身于新闻事业新闻事业的人士。丛书的作者系活跃在新闻工作一线的资深编辑记者和新闻研究、教学一线的专家学者。丛书的编写立足于实，支持学术品位和学理风格，力争在给读者具体的新闻写作指导的同时，带给他们一些新的启迪和感受。

## &lt;&lt;通讯写作&gt;&gt;

## 书籍目录

引论 第一节 通讯的定义与特点 一、通讯的定义 二、通讯的特点 第二节 通讯与其他新闻文体的比较 一、通讯与消息的比较 二、通讯与新闻评论的比较 三、通讯与报告文学的比较 第三节 通讯的分类 一、按写作对象分类 二、按表达方式分类第一章 通讯写作的前期准备 第一节 通讯作者必须具备的能力 一、对于线索的追寻能力 二、对于细节的感知能力 三、对于主题的开掘能力 四、对于材料的构架能力 第二节 深入有效的采访 一、通讯采访的具体方法 二、通讯采访的艺术第二章 通讯的主题 第一节 通讯主题的确立 第二节 通讯主题的提炼 第三节 通讯主题的表现第三章 通讯的结构 第一节 通讯的常见结构 第二节 通讯的特殊结构 第三节 通讯的基本组成部分第四章 通讯的表达方式 第一节 通讯中的叙述 第二节 通讯中的描写 第三节 通讯中的议论 第四节 通讯中的说明 第五节 通讯中的抒情第五章 通讯的语言 第一节 通讯语言的特点 第二节 通讯语言的修饰第六章 通讯中的特殊文体 第一节 新闻速写 第二节 新闻特写 第三节 大特写 第四节 专访第七章 通讯的延伸 第一节 深度报道 第二节 解释性报道 第三节 调查性报道 第四节 深度预测报道后记

## 章节摘录

怎么才能深化主题呢？

一般要向两个方向努力，就是要不断拓展主题的深度和广度。

资深记者们是这样描述这两种方法的：“主题向横的方面发展，就像展开把折扇，以主题为中轴，展开那么宽阔的扇面，扇面上又是那么绚丽多彩。

主题向纵深发展，就像进入一个楼阁群立的大宫殿，每深入一道门，就别有一番新天地。

”当然，纵与横决不是截然分开的，因为通讯往往在向深度扩展的同时，也会向广度扩展，两者有时是相辅相成的。

好的记者常常应该问自己这样一些问题：“还能把主题挖掘得更深一些吗？

还能把视野放得更宽一些吗？

”如果回答是肯定的，那就毫不犹豫地去做。

对于深化主题，记者的探索是永无止境的。

二、提炼主题的方法 1. “找红线”的方法 这种方法实际上是致力于寻找素材与素材之间的联系，这种联系像一条红线将文章“串”起来，而且往往就是通讯的主题。

主题思想隐藏在每一段素材之中，但它往往会在事实的某一点上显露出来，形成一个“线头”，把这些线头接在一起，就可以说找到了通讯的红线。

说起来挺容易，实际上把这些线头串起来是一件需要下大气力的事。

因为每一个事件中都可能反映很多的主题，到底接哪一个线头是一个难题。

因此，这又出现了一个从材料到主题，从主题到材料的复杂过程。

2. 对比法 可以用一个具有可比性的材料与自己要写的新闻事物作对比，或把新闻事实本身的方方面面加以对比，甚至要让不同的观点在自己的脑海里辩论。

真理越辩越明，新闻事实的特点优势就会显露出来，通过组织、归纳和升华，将这些特点联结起来，完全可能成为通讯的主题。

其实，这两种提炼主题的方法都不难掌握，很多作者早已经熟能生巧。

关键的问题是，用同一个方法提炼主题，有的能提炼出好的主题，而有的却只能提炼出很一般的主题，极好的主题简直就是凤毛麟角。

这是什么原因呢？

这是因为作者头脑一中提炼主题的思考方式不同。

这里面存在着不少误区。

误区之一：很多人，甚至包括很多研究者都过于强调提炼主题时研究材料的必要性。

这样一来，许多记者把所有的时间都放在材料的搜集和比较上。

对此，李锋说得特别形象：“有的同志，本上的材料记得满满的，脑子里的情况也很多，但提炼不出新的重大的主题，就像满口袋芝麻榨不出油，或榨出的油不香。

其中一个重要原因，是记者把采访的材料作为提炼主题唯一的依据，忽略了全局这个重要因素。

”离开了全局去提炼主题，主题不可能带有普遍意义。

如果把事实比作是坐标系当中的横坐标，那么大局就是纵坐标，两者在坐标系中的交叉就是通讯的主题。

.....

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>