

<<应用语文>>

图书基本信息

书名：<<应用语文>>

13位ISBN编号：9787504586261

10位ISBN编号：7504586269

出版时间：2010-7

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：崔志峰，何语华 著

页数：250

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>

<<应用语文>>

前言

为了满足全国高级技工学校应用语文教学的需要，提高学生的口语交际能力和应用文写作能力，根据人力资源和社会保障部职业能力建设司颁发的《技工院校语文课程标准（2010）》，我们组织编写了这本《应用语文》教材。

本教材包括口语交际与应用文写作两个部分。

上编“口语交际训练”分为三个单元：“口语交际基础”单元包括“诵读”“讲述”两课，是口语交际教学的基础模块；“日常情境口语交际”单元包括“交谈”“讨论”两课，是口语交际教学的应用模块；“特殊情境口语交际”单元包括“面试应答”“演讲”“辩论”三课，是口语交际的拓展模块。

下编“应用文写作训练”介绍常用应用文的写作，分为四个单元：“个人文书”单元介绍申请书、求职信、简历、自我鉴定等与个人工作和生活相关文体的写作；“社交礼仪文书”单元介绍邀请函、请柬、欢迎词、欢送词、祝贺词、答谢词等社交礼仪文书的写作；“行政机关公文”单元介绍通知、请示、报告等公文的写作；“日常事务文书”单元介绍计划、总结、调查报告、消息等与日常事务密切相关的文体的写作。

本教材在编写过程中，遵循“学以致用，注重实效”的原则，力求做到：第一，表述的精要性。在介绍每一种口语交际形式和应用文体时，力求简明扼要，切合实际。

既考虑到每一种口语交际形式的基本要求和应用文体的写作知识，又避免长篇大论式的理论阐述。

第二，例文的典范性。

选择能体现该口语交际形式和应用文体特点的文章为例文，并辅以精当的评析，突出其实用性和示范性，注重引导学生掌握基本方法。

第三，职教特色的鲜明性。

教材重点讲授了与生活 and 未来职业相关的口语交际技巧和应用文体写作，在力求做到例文典范性的同时，又力求使例文反映职业生活，体现鲜明的时代性和较强的思想启迪意义，注重人文熏陶与综合职业素养的养成。

第四，训练上的可操作性。

与一般口语交际训练和应用写作教材相比，它尽可能减少理论知识方面的练习，依托活动，侧重对学生进行实践训练，具有活动性和情境性的特点。

<<应用语文>>

内容概要

《应用语文》包括口语交际与应用文写作两个部分。

上编“口语交际训练”分为三个单元：“口语交际基础”单元包括“诵读”“讲述”两课，是口语交际教学的基础模块；“日常情境口语交际”单元包括“交谈”“讨论”两课，是口语交际教学的应用模块；“特殊情境口语交际”单元包括“面试应答”“演讲”“辩论”三课，是口语交际的拓展模块。

下编“应用文写作训练”介绍常用应用文的写作，分为四个单元：“个人文书”单元介绍申请书、求职信、简历、自我鉴定等与个人工作和生活相关文体的写作；“社交礼仪文书”单元介绍邀请函、请柬、欢迎词、欢送词、祝贺词、答谢词等社交礼仪文书的写作；“行政机关公文”单元介绍通知、请示、报告等公文的写作；“日常事务文书”单元介绍计划、总结、调查报告、消息等与日常事务密切相关的文体的写作。

<<应用语文>>

书籍目录

上编 口语交际训练第一单元 口语交际基础1诵读2讲述第二单元 日常情境口语交际3交谈4讨论第三单元 特殊情境口语交际5面试应答6演讲7辩论下编 应用文写作训练第四单元 个人文书8申请书9求职信简历10自我鉴定第五单元 社交礼仪文书11邀请函请柬12欢迎词欢送词13祝贺词答谢词第六单元 行政机关公文14通知15请示16报告第七单元 日常事务文书17计划18总结19调查报告20消息附录附录1普通话水平测试附录2标点符号用法简表附录3国家行政机关公文处理办法附录4国家行政机关公文格式

<<应用语文>>

章节摘录

1.表情 表情就是指人的面部情态，是人的喜、怒、哀、乐、忧、思、恐等情绪在脸上的表现。

真正做到喜怒不形于色的人是极少的，也是没有必要的。

表情是人的“精神外表”，任何人都难以忍受一个面无表情的交流对象，表情对交际的成败影响很大。

(1) 目光。

俗话说：“眼睛是心灵的窗户。”

”眼睛里所泄露的信息超乎我们的想象，可以说眼睛里的语言是无声的世界语，不分国家民族，人人都能读懂。

信息的交流以目光的交流为起点，并伴随交际过程的始终，它的作用在某种程度上比有声语言更具有感染力和表现力。

如见到熟人时，睁大眼睛所传达出的喜悦和热情往往胜过语言；发言前用目光扫视全场，表示“请注意，我要开讲了”。

(2) 微笑。

微笑是社交场合最常态的表情，是一种最有效的社会润滑剂。

原一平在1949~1963年间，连续15年保持全日本寿险业绩第一，被称为“推销之神”。

其实，他身高只有1.53米，其貌不扬。

他在最初当保险推销员的半年里，没有卖出一份保单。

他没有钱租房，就睡在公园的长椅上；他没有钱吃饭，就去饭店讨剩饭。

可他从来就不觉得自己是个失败的人。

自清晨从长椅上醒来开始，他就向遇到的每一个人微笑，不管对方如何反应，他都不在乎。

而且他的微笑总是那么由衷和真诚，那么充满信心。

一个吃不上饭的人怎么会这么快乐？

他的微笑终于引起了一位大老板的兴趣。

饿得要死的原一平委婉拒绝了大老板的早餐，而请求这位大老板买一份保险，于是他有了自己的第一笔业务。

就这样，原一平凭借他的自信和微笑感染了越来越多的人，最终成为日本历史上签约保额最多的保险推销员。

积极的人生观是微笑的基础。

同时也要注意有意识地练习微笑，笑容才能自然。

微笑的基本方法是：不露齿，不发声，嘴角两端向上略微翘起，最重要的是眼神要含有笑意，亲切自然。

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>