

<<应用写作与口才>>

图书基本信息

书名：<<应用写作与口才>>

13位ISBN编号：9787040323825

10位ISBN编号：7040323826

出版时间：2011-8

出版时间：高等教育出版社

作者：潘桂云 编

页数：296

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>

<<应用写作与口才>>

内容概要

《全国高职高专教育规划教材：应用写作与口才（旅游专业适用）》是精品课程建设的成果之一。

本书根据高素质、高技能应用型人才特点，围绕旅游专业人才培养目标和旅游岗位群的需求，打破传统的“应用写作”与“口才艺术”学科结构和知识体系，精心设计学习情境及典型工作任务，重新组织选取安排教学内容，设计了旅游迎送、旅游导引、旅游论谈和旅游策划四个学习情境，通过情境导入、任务描述、实例导引、知识平台、相关资讯和实践演练六个板块以及综合实训，指导实训过程，提出评价要求，实现“教、学、做”一体，课堂、职业与社会人生合一，具有科学性、实践性、指导性和实用性。

《全国高职高专教育规划教材：应用写作与口才（旅游专业适用）》既可作为高等院校相关课程的教材，又可作为职业综合素质培训教材及社会各类人员学习的参考书使用。

<<应用写作与口才>>

书籍目录

学习情境总体概述任务1 认识应用写作任务2 认识口才学习情境一 旅游迎送任务1 见面仪式任务2 主持仪式任务3 欢迎仪式任务4 欢送仪式任务5 诗文朗诵任务6 综合实训——模拟迎送活动学习情境二 旅游导引任务1 旅游指南任务2 景区景点介绍任务3 解说词任务4 名胜楹联任务5 导游词写作任务6 导游讲解任务7 综合实训——导游体验综合实践活动学习情境三 旅游论谈任务1 求职准备任务2 职场演讲任务3 职场竞聘任务4 职场辩论任务5 公文写作任务6 计划、总结任务7 述职报告任务8 论文写作任务9 职场谈判及法律文书任务10 综合实训——系列文书写作学习情境四 旅游策划任务1 旅游市场调查任务2 旅游活动策划任务3 旅游广告文案策划任务4 旅游新闻传播任务5 综合实训——旅游活动策划与实施参考文献

章节摘录

一、对联的起源与发展 对联，又称对子、对句或楹联。它是中国文化艺术宝库中的一颗珍珠，也是世界文学艺术中所独有的艺术形式。它是由文学修辞手法中的对偶（或称对仗）发展而成的，兼备了诗、词、歌、赋、曲子、戏剧、散文、小品、谜语等各种文体的优点和特点，具有新鲜优美、整齐雅观、格调多变、自由灵活、短小精悍、音韵和谐、艺术性强、适应性广等特点，同时也具有很强的实用性和装饰性。它不仅深得历代文人雅士的喜爱，也得到上至帝王贵族，下到贩夫走卒各阶层人士的喜爱，在民间广为流传。

对联的发端可追溯到殷周时代，先秦诸子的文章及《诗经》《易经》中都有体现。如“乾道成男，坤道成女”（《易经》），“同声相应，同气相求”（《周易》），“学而不思则罔，思而不学则殆”（《论语》），“知人者智，自知者明；胜人者力，自胜者强”（《老子》），“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海”（《荀子》），“爱人者人恒爱之，敬人者人恒敬之”（《孟子》）。

到了汉魏时期，产生了全篇以双句（即俪句、偶句）为主，讲究对仗和声韵的骈文。

唐代又出现了讲究对仗的律诗。

直到五代后蜀主孟昶在一年除夕写出“新年纳余庆，佳节号长春”的对句后，对联才从诗文中单独分离出来，以春联的形式成为一种独立的文学样式。

自此以后，人们对这种形式的应用日益广泛。

举凡庆贺吊挽、述志言情、抒愤寄慨、写景状物、论事衡文、讽喻劝勉、谐谑赠答等，几乎文字可以表达的方方面面都使用到。

因张贴于大门两侧，故有了对联、楹联之说。

北宋南宋时期，对联在民间发展依然十分迅速。

明清以来，对联进入蓬勃发展时期，有关对联理论的研究也日渐增多。

对联从产生至今，由于题材丰富，用途广泛，作品数量浩如烟海。

在我国所有形式的文学作品中，它是群众性最强、普及程度最高的文学体裁。

二、对联的分类清朝梁章钜的《楹联丛话》《楹联续话》《楹联三话》把对联分成十个门类，即故事、应制、庙寺、廨宇、胜迹、格言、佳话、挽词、集句、杂缀。

民国年间出版的《楹联集成》将对联分成二十个类别，即庆贺、哀挽、廨宇、学校、商业、会馆、祠庙、寺院、剧场、第宅、园墅、岁时、名胜、投赠、香艳、集字、集句、滑稽、白话、杂俎。

这两种分类方法都是以实用范围来划分的，但后者比前者类别分得更细。

如果按对联的文字结构、修辞技巧、逻辑关系来分类，就有四五十种。

随着社会的发展、文化的进一步发达，对联的科目将会更多，更为齐全和完善。

……

<<应用写作与口才>>

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>