

<<传播学>>

图书基本信息

书名：<<传播学>>

13位ISBN编号：9787300167008

10位ISBN编号：7300167004

出版时间：2013-1

出版时间：中国人民大学出版社

作者：鲁道夫·F·韦尔德伯尔

页数：337

字数：536000

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>

<<传播学>>

内容概要

《新闻与传播学译丛·国外经典教材系列：传播学》共分传播基础、人际传播、群体传播和演讲四个部分，在突出传播技能的实用性、操作性的基础上，涉猎了心理学、管理学、语言学、组织文化理论、信息技术等内容，全面而系统地讲述了传播学的概念、理论和技能。

书中特别提炼了关键词，并附上每章的练习题，帮助学习者进一步掌握学习内容。

《新闻与传播学译丛·国外经典教材系列：传播学》适合传播学专业的学生以及对传播学有兴趣的读者阅读。

作者简介

鲁道夫·F·韦尔德伯尔，美国辛辛那提大学杰出名誉传播学教授。他毕业于密苏里大学，获得传播学博士学位。在美国辛辛那提大学任教期间，曾两获多莉·科恩杰出教学奖。1994年被授予杰出教授称号，1996年获得美国演讲者协会杰出教授奖。主要研究领域集中在修辞、演讲、辩论和人际传播等方面。

凯瑟琳·S·韦尔德伯尔，美国北卡罗来纳大学名誉管理学副教授。她毕业于美国辛辛那提大学，获得语言传播学硕士、工商管理学硕士、组织行为学博士学位。撰写并发表了大量传播学和管理学方面的文章。

迪安娜·D·塞尔诺，美国肯塔基大学吉福德·布莱顿计划首席教授，传播系本科教育主任。她的研究集中在流行文化特别是流行音乐以及传播与教育传播的修辞上。

<<传播学>>

书籍目录

第一部分 传播基础

第1章 传播视角

学习目标1 传播过程

学习目标2 传播功能和传播背景

学习目标3 传播原则

学习目标4 提高我们的传播能力

第2章 自我知觉和他人知觉

学习目标1 知觉过程

学习目标2 自我知觉：自我概念和自尊

学习目标3 他人知觉

学习目标4 讯息知觉

第3章 语言传播

学习目标1 语言的性质和使用

学习目标2 提高语言技能

学习目标3 适当地讲话

第4章 通过非语言行为进行传播

学习目标1 非语言行为的特征

学习目标2 非语言传播的来源

学习目标3 自我表现暗示

学习目标4 非语言传播的文化和性别变化

学习目标5 提高非语言传播的指导方针

第二部分 人际传播

第5章 跨文化传播

学习目标1 文化和传播

学习目标2 识别文化规范和价值标准

学习目标3 有效跨文化传播的障碍

学习目标4 跨文化传播能力

第6章 关系传播

学习目标1 关系类型

学习目标2 关系的披露和反馈比例

学习目标3 关系发展阶段的传播

第7章 倾听和反应

学习目标1 注意

学习目标2 理解

学习目标3 记忆：保持信息

学习目标4 评价或批评地分析

学习目标5 对给予安慰做出支持反应

第8章 在关系中发展亲密性：自我披露、反馈及冲突解决方案

学习目标1 自我披露和隐私

学习目标2 披露感受

学习目标3 给出个人反馈

学习目标4 自主性

学习目标5 管理关系冲突

第9章 访谈

学习目标1 访谈使用的问题

<<传播学>>

学习目标2 信息访谈
学习目标3 实施工作面试
学习目标4 为获得下作进行面试
学习目标5 媒体采访
第三部分 群体传播
第四部分 演讲
章节练习
索引
参考文献
译后记

章节摘录

第二象限被称为“掩饰”窗格。

该部分包含全部你对自己了解，而你的伙伴并不了解的信息。

掩饰信息是通过自我披露过程知晓的信息。

当你选择与你的伙伴分享这部分信息时，这部分信息就从窗口的掩饰窗格向开放窗格转移。

例如，假设你忙着要结婚，但是，在举行婚礼的当天，你的未婚夫（妻）提出不结婚了。

你也许不想与熟人分享这部分往事，所以，它在你的许多关系中将成为你的掩饰窗格。

但是，当你将这一事实披露给一位朋友时，它就和此人一起转移到你的约哈里窗口的开放窗格。

随着你披露信息的增多，这个窗口的掩饰窗格就变得比较小，而开放窗格就被增大。

第三象限被称为“盲目”窗格。

这部分是其他人了解你，而你并没有意识到的信息。

大多数人都有盲点——他们并没有意识到自己的行为表现及其影响。

信息就通过他人的反馈，从窗口的盲目区向开放区转移。

当某个人向你提供对你的看法，而且，你接受了这一反馈时，那么，这信息就将转移到你的开放窗格。

因此，与披露一样，反馈增大了约哈里窗口的开放窗格，然而，在这种情况下，盲目窗格就会变得比较小。

第四象限被称为“隐藏”窗格。

它包含你和你的伙伴都不知道的信息。

显然，你无法发展一系列这类信息。

那么，我们如何知道它的存在呢？

这是因为我们会定期去“发现”这类信息。

举例来说，如果你从未尝试过滑翔运动，那么，无论你还是其他任何人都无法真正知道你在接近起飞时将做出怎样的反应。

你也许因胆小而放弃，也可能坚持到底，你也许做得很出色，也可能失败，你也许一如既往地喜爱这项运动，也可能被吓得动弹不得。

但是，在你尝试这项运动之前，所有这类信息都不得而知。

一旦你尝试了这项运动，你就获得了有关你自己的信息，而这一信息就成为掩饰窗格的组成部分，你可以通过披露而将这一信息转移到开放窗格。

另外，一旦你尝试了这项运动，观察你飞行的其他人，就会拥有有关你的表现的信息，而这种信息你可能不知道，除非他们向你提供反馈。

.....

<<传播学>>

编辑推荐

《传播学》由鲁道夫·F·韦尔德伯尔、凯瑟琳·S·韦尔德伯尔、迪安娜·D·塞尔诺编著，学习版是一本非常适合学生学习与阅读的书。

内容包含了传播学的基础、人际传播、群体传播、公共演讲等内容。主要针对于个人，教你如何认识传播学、学习传播学、应用传播学。

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>