第一图书网, tushu007.com

# <<新GRE写作论证论据素材大全>>

## 图书基本信息

书名：<<新GRE写作论证论据素材大全>>

13位ISBN编号：9787800808616

10位ISBN编号：7800808610

出版时间：2009-10

出版时间：群言出版社

作者：韦晓亮

页数：392

字数：422000

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

第一图书网, tushu007.com


## 内容概要

针对性：突破中国考生GMAT写作瓶颈，迅速提高写作能力。

全面性：覆盖GMAT ISSUE写作所有话题涉及的英文论证和论据素材，解决面对ISSUE题目无话可说，无例可举的困境。

指导性：汇集数年教学经验和写作教学成果，指导考生有的放矢地高效备考。

权威性：精选《经济学家》、《时代周刊》、《科学》、《大英百科全书》、《微软百科全书》等权威刊物文章。

文化性：囊括西方教育、法律、文化、科技、历史等领域，使考生在备考同时翱翔于思辨的海洋和历史文化长河之中。

## 作者简介

韦晓亮，新东方教育科技集团优秀教师，TOEFL /GRE/GMAT写作主讲，“ GRE/GMAT网络课堂 ”写作首席讲师，拥有丰富的写作授课经验，深受学员喜爱，被亲切地称为“ 小宝 ”老师，其所编写的留学考试“ 英文写作论证论据素材库 ”系列，是考生作文制胜必备用书。

第一图书网, tushu007.com

# <<新GRE写作论证论据素材大全>>

## 书籍目录

第一章 GRE Issue写作题库
第二章 GRE Issue写作论证论据素材库
第一大类 社会发展类
001 社会发展的三大理论
002 社会发展阶段Ⅰ：殖民主义
003 社会发展阶段Ⅱ：工业革命
004 社会公正的概念
005 社会公正的内涵
006 对社会公正的反对
007 对社会公正的批评
008 社会契约与契约理论
009 对社会契约的违反
010 社会理论：机会均等
011 实现机会均等是困难的
012 社会福利
013 福利社会
014 七大社会福利类型
015 司法机关和社会福利
016 人类发展理论
017 社会进步指标
018 社会进步与政府干预以及两大社会类型
019 技术进步有赖于其他社会组织
020 社会进步与技术革新
021 社会进步的限制因素
022 资源对社会进步的制约及四大资源
023 物质资源和非物质资源在社会发展中的作用
024 非物质资源可以提高物质资源的生产力
025 社会文化进化论
026 人口与社会相互影响
027 社会体系受到人口的影响
028 三大概念：社会地位、阶层权利、政治权力
029 社会机动性与社会地位
030 社会数字划分的标准及其三大指标
031 工业化之前的社会
032 工业化带来的问题
033 自然生存状态与社会
034 六大基本自由
035 思维创造性与技术
036 互联网使用的四大障碍
037 完美竞争的概念及其三大要素
038 不同文化社会对极端行为的态度
039 生活水平的概念
040 竞争与合作
041 个人主义
042 社会责任感

043 社会改革运动和社会激进运动
044 公众知识分子的社会作用
045 知识分子的社会作用
第二大类 行为类
001 动机的概念
002 动机的类型
003 动机和情感
004 动力的减弱
005 内在驱动和外在刺激
006 内在动机与内在驱动学生的三大特征
007 态度改变的影响因素
008 影响态度改变的四大因素
009 情感对行为的影响
010 情感和态度改变
011 情感诉求的组成
012 影响情感诉求的四大因素
013 行动理论
014 行为的回报和强化
015 选择的定义
016 选择的自由性
017 选择理论的十大公理
018 选择的自由性
019 影响自由意志的两大因素：意识和下意识
020 弗洛伊德观点：影响决策的三大要素
021 弗洛伊德观点：选择的自由性及阻止自由意志的三大因素
022 人的局限性
023 征服是人的局限性的结果
024 自我控制
025 自我意象的概念
026 影响自我意象的四大因素
027 自我意象与思维模式
028 自我意象与动机和世界观
029 自我意象与行为
030 团体行为不是个人行为的加和
031 “ 霍兰德编码 ”的六大个性类别
032 团体对行为的影响
033 行为学家关于个性决定行为的理论
034 社会和阶层对行为的影响
035 理性选择理论
036 人们为什么遵从社会规范
037 理想追随者的十六大原则
038 责任承担
039 社会学习理论
040 决策的概念
041 自由意志
042 真正的自由及其两大要素
第三大类 教育类

001 教育的三大目的
002 教育面临的问题：知识快速更新、全民教育的普及、个性化教育的实施困难
003 教育中的三大争议
004 解决教育难题的途径
005 人口增长带来的教育问题
006 学生数量增加与教育解决方案
007 正规教育体系的两大基本假设
008 情商的定义及其四大内涵
009 亚里士多德观点：情商
010 情商是后天培养的
011 情商与创造性
012 自尊与情商
013 乐观主义与情商
014 情商与成功
015 情商与压力
016 情商与发怒
017 高情商者的十大习惯
018 高情商者的特征
019 高情商者和低情商者的特征
020 智商与情商
021 智力的定义
022 智力的定义及其四大因素
023 个性化教育的实现
024 个性化教育和有效学习
025 孩子的教育
026 一种新的个性化教育模式
027 教师在学习中的作用
028 行政和社区在学习中的作用
029 全国性基本课程表
030 教科书的统治地位
031 计算机互动课程的应用
032 计算机学习材料的评估
033 高度互动软件
034 如何有效利用计算机
035 政治对教育的影响
036 高等职业教育
037 免费教育
038 竞争是教育中的一个因素
039 多学科概述
040 跨学科整合各学科知识
041 传统教育
042 正规学习
043 社区大学的优点
第四大类 科技类
001 网络的作用
002 网络带来的机遇
003 互联网不能替代真实的人际交流

004 互联网催生了“ 独立自主的个人 ”
005 互联网可以满足人们的情感和心理需求
006 网络的危害
007 网络对孩子的危害及审查网络的必要性
008 网络审查的必要性
009 信息技术的诞生
010 信息时代带来大量与信息产业相关的工作机会
011 信息时代带来的变化
012 对信息技术的政策回应
013 数字革命的后果
014 移动电话对社会的影响
015 技术的发展
016 技术进步的三大阶段
017 技术对社会和环境的影响
018 技术革命的重要性及其对社会的九大影响
019 技术的自我发展
020 技术提高了人类生存条件还是恶化了人类生存条件
021 政府对抗技术负面影响的作用
022 科学的界定
023 科学的哲学
024 人们对科技对环境危害的严重性认识不足
025 科技对家庭的影响
026 科技对家庭结构和态度的影响
027 科技对劳动力的影响
028 科技对社区的影响
029 科技改变了社会关系
030 科技是否导致了人情疏离
031 科学发明依赖于过去的知识积累
032 科学的公开性
033 科学解释
034 科学推理的可行性
……
第五大类 学习类
第六大类 政治类
第七大类 文化类
第八大类 艺术类
第九大类 历史类
第十大类 传媒类
第十一大类 环保类
第十二大类 法律类
第十三大类 国家制度建设类
第十四大类 心理类
第十五大类 素质品德类
第十六大类 伦理道德类
第十七大类 经济类
第十八大类 商业类
第十九大类 哲学类

第一图书网, tushu007.com


第二十大类 书籍理论类
参考文献

## 章节摘录

Attitudes can be changed through persuasion. We should understand attitude change as i are sponse to communication. Factors that can affect the persuasiveness of a messageiare： 1.Target Characteristics： These are characteristics that refer to the person whoreceives and processes a message. One such trait is intelligence——it seems thatmore intelligent people are less easily persuaded by one-sided messages. Anothervariable that has been studied in this category is self-esteem. Although it issometimes thought that those higher in self-esteem are less easily persuaded， thereis some evidence that the relationship between self-esteem and persuasihility isactually curvilinear， with people of moderate self-esteem being more easilypersuaded than both those of high and low self-esteem levels. The mind frame andmood of the target also plays a role in this process.

2.SourceCharacteristics：Themajorsourcecharacteristicsareexpertise， trustworthiness and interpersonal attraction or attractiveness. The credibility of aperceived message has been found to be a key variable here; if one reads a reportabout health and believes it comes from a professional medical journal， one may bemore easily persuaded than if one believes it is from a popular newspaper. Somepsychologists have debated whether this is a long-lasting effect and the effect oftelling people that a message came from a credible source disappeared after severalweeks （the so-called "sleeper effect"）. Whether there is a sleeper effect iscontroversial. Received wisdom is that if people are informed of the source of amessage before hearing it， there is less likelihood era sleeper effect than if they aretold a message and then told its source. 3.Message Characteristics： The nature of the message plays a role in persuasion. Sometimes presenting both sides of a story is useful to help change attitudes.

4.Cognitive Routes： A message can appeal to an individual's cognitive evaluation tohelp change an attitude. In the central route to persuasion the individual ispresented with the data and motivated to evaluate the data and arrive at an attitudechanging conclusion. In the peripheral route to attitude change， the individual is encouraged to not look at the content but at the source. This is commonly seen in modem advertisements that feature celebrities. In some cases， physician， doctors or experts are used. In other cases， film stars are used for their attractiveness. ……

第一图书网, tushu007.com


## 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