

《简明传播学》

图书基本信息

书名：《简明传播学》

13位ISBN编号：9787513030200

出版时间：2014-10-31

作者：胡学亮

页数：164

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《简明传播学》

内容概要

《简明传播学》，便于大家能深入浅出地理解和学习大众传播科学。本书最大的特点是通俗、简约和浅显。它将晦涩的大众传播理论通俗化，使繁琐而复杂的传播理论实验过程简单化，特别是将深刻揭示人类生活本质的深奥理论，用浅显的文字表达出来，旨在帮助初学者能宏观地把握大众传播理论庞大的结构体系。为了配合大家对传播理论知识的把握和学习，我们为每一章内容列出了学习重点并配有专门的习题，以此来巩固学习内容。由于所有的理论学习都是为实践服务的，同时实践材料又能帮助学习者透彻地理解理论内涵。为此，我们在本书的后面专门安排了一些有关传播学的学习资料。为的是能使学员深化理论学习，将所学知识应用到实践中去分析传播现象。这一部分资料都是典型的传播内容，很值得一读，利用它来分析传播理论和现象很有益处。

《简明传播学》

作者简介

胡学亮 北京印刷学院 新闻出版学院 副教授

书籍目录

第一章 传播概论.....	
第一节 传播与传播学.....	
一. 传播的概念及其特点.....	
二. 传播的基本类型.....	
三. 传播学及其研究对象.....	
第二节 传播学学科的形成与发展.....	
一. 传播学的主要学术源流.....	
二. 传播学的学科开创者.....	
第二章 传播学研究方法和主要学术流派.....	
第一节 传播学研究方法.....	
一. 调查研究法.....	
二. 内容分析法.....	
三. 控制实验法.....	
四. 个案研究.....	
第二节 传播学主要学术流派.....	
一、 经验学派	
二、 批判学派	
三、 媒介环境学派	
第三章 信息、符号与传播.....	
第一节 信息与传播.....	
一、 信息的定义及特点.....	
二、 信息社会.....	
第二节 符号与传播.....	
一、 符号的定义、特点和功能	
二、 符号与意义	
三、 人类象征行为	
第四章 传播功能与传播模式.....	
第一节 传播的主要功能.....	
一、 几个代表性观点.....	
二、 对传播功能的系统总结.....	
第二节 传播模式.....	
一、 传播的基本构成要素.....	
二、 几种经典的传播模式.....	
第五章 控制分析.....	
第一节 传播者.....	
一、 传播者的类型.....	
二、 传播者与受众的关系.....	
第二节 把关人理论.....	
一、 卢因的把关概念.....	
二、 怀特对把关问题的深入研究.....	
三、 韦斯特里—麦克莱恩大众传播模式...	
四、 麦克内利的把关模式.....	
五、 巴斯的“双重行为模式”.....	
六、 大众传媒的“把关标准”.....	
第三节 传播制度与传播规范.....	
一、 布里德的潜网理论.....	
二、 传播制度与媒介控制.....	

- 三、几种主要的媒介规范理论.....
- 四、批判学派的控制观.....
- 第六章 媒介分析.....
- 第一节 大众传播媒介的种类及其特点.....
- 一、报纸.....
- 二、期刊.....
- 三、广播.....
- 四、电影.....
- 五、电视.....
- 六、互联网.....
- 第二节 麦克卢汉的媒介观.....
- 一、英尼斯的媒介偏向论.....
- 二、麦克卢汉的媒介观.....
- 第三节 其他媒介理论.....
- 一、梅洛维茨的媒介情景论.....
- 二、凯瑞的媒介仪式观.....
- 三、斯蒂文森的游戏论.....
- 四、阿多诺与霍克海默的文化工业观.....
- 五、霸权理论与媒介帝国主义.....
- 六、发展理论.....
- 第七章 受众分析.....
- 第一节 受众概说.....
- 一、受众的定义.....
- 二、受众的特点.....
- 三、受众的类型.....
- 四、受众的角色.....
- 第二节 几种主要的受众理论
- 一、个体差异论
- 二、社会类型论
- 三、社会关系论
- 四、选择性理论
- 五、使用与满足理论
- 第八章 效果分析.....
- 第一节 传播效果概说.....
- 一、传播效果的含义
- 二、传播效果的类型
- 三、传播效果的形成因素
- 第二节 传播效果研究理论的历史演变
- 一、强效果论
- 二、弱效果论
- 三、适度效果论
- 四、新强效果论

《简明传播学》

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:www.tushu111.com