

新高中

中國語文新編 選修單元

八

多媒體

與

應用寫作

主編：鄺銳強、文英玲
作者：廖舜禧、梁凱旋、黃敏婷

香港教育圖書公司

《新高中中國語文新編》選修單元八

多媒體

與

應用寫作

主編：鄺銳強、文英玲
作者：廖舜禧、梁凱旋、黃敏婷

香港教育圖書公司

書 名 新高中中國語文新編 選修單元八
多媒體與應用寫作

主 編 鄺銳強、文英玲

作 者 廖舜禧、梁凱旋、黃敏婷

出 版 者 香港教育圖書公司
〔商務印書館（香港）有限公司全資附屬機構〕
香港筲箕灣耀興道3號東匯廣場8樓
電話：2565 1371
網址：<http://www.hkep.com>

印 刷 者 陽光印刷製本廠
香港柴灣安業街3號新藝工業大廈6字樓G及H室

發 行 者 香港聯合書刊物流有限公司
新界大埔汀麗路36號中華商務印刷大廈3字樓
電話：2150 2100

2010年初版

©2010 香港教育圖書公司

ISBN 978-988-200-284-5

版權所有，如未經本公司書面批准，不得以任何方式，在世界任何地區，
以中文或任何文字翻印、仿製或轉載本書圖版和文字之一部分或全部。

學校查詢 香港教育圖書公司市場部
電話：2887 8018
電郵：sales@hkep.com
網址：<http://www.hkep.com>

編輯說明

一、本書遵照香港課程發展議會與香港考試及評核局於 2007 年聯合編訂的《中國語文課程及評估指引（中四至中六）》及《中學中國語文建議學習重點》等文件編寫。

二、為配合整體的教育改革精神及中國語文科的最新學習路向，我們訂定了以下的編寫原則：

1. 強調從實踐中學習

本單元通過不同知識教授及活動，講解多媒體的特點，以及應用寫作的要求，讓學生從實踐中學習實用寫作與多媒體結合運用的方法。

2. 活動主題貼近現實生活

活動主題圍繞家庭、學校、地區、社會等層面，內容貼近現實生活，活動趣味性高。

3. 着重實用性訓練

引導學生因應不同的情境及困難，運用合適的表達方式和技巧，結合多媒體工具，撰寫實用文類，以提高寫作和解決問題的能力。

4. 重視創意思維訓練

以不同類型的活動進行教學，讓學生通過思考、計劃課後練習的內容、形式設計等，發揮創意。

5. 配合文憑考評要求

回應香港中學文憑評核方法，本書每章均設「重點總結」及「應試對策」欄目，說明各章的內容及所學的技巧如何有助應試。

6. 呼應必修單元

全書不論在選材、能力訓練、活動設計，以至課題內容等方面，均與必修單元相呼應，達至互相促進、互相補足。

7. 注重學習評估

按每個章節內容設計不同的「進展性評估工作紙」及具體有效的「總結性評估工作紙」，以評估學生在該單元的學習效果，總結所學；且評估工具易於操作，方便老師呈分。

單元設計理念

必修

(基礎學習重點)

學習重點

- 理清不同類型文字材料所帶出的訊息
- 理解及分析材料的主要內容
- 分析及歸納不同的觀點
- 比較說話者的立場及意圖
- 理解話語的深層意義
- 掌握整合資料的方法
- 掌握闡述資料的方法
- 能就作品內容產生新的意念、觀點和建議
- 培養批判性思維能力

實用文類

- 掌握理清實用寫作的要求
(單元 1 第 5 課)
- 掌握寫作演講辭的基本要求
(單元 5 第 5 課)
- 掌握寫作書信的基本要求
(單元 8 第 5 課)
- 掌握寫作新聞稿的基本要求
(單元 14 第 5 課)
- 掌握寫作宣傳文字的基本要求
(單元 15 第 5 課)

選修

(學習內容)

傳意、溝通和多媒體世界

- 認識傳意和溝通的基本理論
- 了解多媒體傳意的特點
- 認識多媒體的組成要素及應用範疇



認清問題，解決疑難

- 根據不同情境所接收的資訊，認清問題及提出解決方法
- 認識回應提問的技巧
- 掌握製作簡報的要訣
- 掌握撰寫新聞稿的格式及技巧
- 掌握撰寫演講辭的格式及技巧

**認清優勢，自我推銷**

- 認清個人優勢，為自己作適當的定位
- 認清產品、品牌的優勢，把優勢轉化成簡單清晰的概念
- 認識撰寫求職信及履歷表的格式及技巧
- 掌握撰寫直銷信的格式及技巧

**掌握特點，創意宣傳**

- 認識創作廣告的方法
- 了解令廣告定位活起來的方法
- 掌握利用廣告概念吸引消費者的技巧

• 試卷二(寫作)：

掌握創作廣告的方法，有助作答自由題時找出題目重心及方向，同時訓練創意思維，增加文章的趣味。

• 試卷四(說話)：

本單元所教授有關回應提問的技巧，有助提高口語溝通，並能有效回應別人的意見。

• 試卷五(綜合)：

本書練習以綜合運用的形式設計，有助提升整理、篩選和拓展資料的能力。同時，掌握撰寫演講辭、新聞稿、求職信、履歷表、直銷信、宣傳文字的格式和技巧，在公開考試中選答相關的實用文類，便可應付得更得心應手。

單元組織及學習重點

章節	學習重點
第一章 傳意、溝通和 多媒體世界	1 認識傳意和溝通的基本理論 2 了解多媒體傳意的特點 3 認識多媒體的組成要素及應用範疇
第二章 認清問題， 解決疑難	1 根據不同情境所接收的資訊，認清問題及提出解決方法 2 認識回應提問的技巧 3 掌握製作簡報的要訣 4 掌握撰寫新聞稿的格式及技巧 5 掌握撰寫演講辭的格式及技巧
第三章 認清優勢， 自我推銷	1 認清個人優勢，為自己作適當的定位 2 認清產品、品牌的優勢，把優勢轉化成簡單清晰的概念 3 認識撰寫求職信及履歷表的格式及技巧 4 掌握撰寫直銷信的格式及技巧
第四章 掌握特點， 創意宣傳	1 認識創作廣告的方法 2 了解令廣告定位活起來的方法 3 掌握利用廣告概念吸引消費者的技巧
總結性評估	終極任務 個人 1 通過閱讀五則相關材料，代入角色，撰寫求職信及履歷表。

學習材料	進展性評估
解難個案分析 新聞稿示例 演講辭示例 回應提問示例	實戰任務(一) 通過閱讀三則材料，代入角色，根據語境撰寫新聞稿、演講辭和回應他人的提問。
面試個案分析 推銷個案分析 連鎖雪糕店個案分析 求職信示例 履歷表示例 直銷信示例	實戰任務(二) 通過聆聽兩個錄音片段及閱讀七則材料，代入角色，根據語境撰寫求職信、履歷表和直銷信。
廣告示例 廣告個案分析	實戰任務(三) 通過聆聽一個錄音片段及閱讀四則材料，代入角色，根據語境設計簡報、廣告及宣傳口號，或製作一段廣告宣傳片。

小組

2 代入角色，分析語境，製作海報、簡報和宣傳單張，完成宣傳計劃。

目錄

編輯說明

單元設計理念

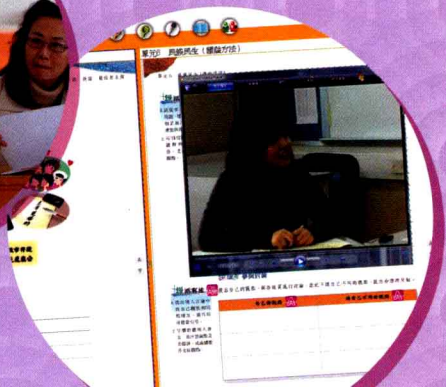
單元組織及學習重點表

第一章 傳意、溝通和多媒體世界 1

- 一 傳意和溝通有甚麼關係？ 3
- 二 多媒體傳意有哪些特點？ 8
- 三 如何善用多媒體技術？ 9

第二章 認清問題，解決疑難 15

- 一 怎樣根據所得的資訊，認清問題及提出解決方法？ 17
- 二 如何有效地回應別人的提問？ 28
- 三 如何善用多媒體及實用文表達意見？ 33



第三章 認清優勢，自我推銷 45

- 一 怎樣認清個人優勢，為自己作適當的定位？ 47
- 二 怎樣認清產品、品牌的優勢，把優勢轉化成簡單清晰的概念？ 54
- 三 怎樣才能寫好求職信和履歷表？ 62
- 四 怎樣才能寫好直銷信？ 68

第四章 掌握特點，創意宣傳 77

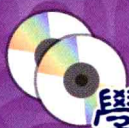
- 一 如何創作廣告？ 79
- 二 怎樣令廣告的定位活起來？ 82
- 三 怎樣利用廣告概念吸引消費者？ 83

總結性評估 95

學習歷程檢視 101

第一章

傳意、溝通和多媒體世界



學習重點

- 一 認識傳意和溝通的基本理論
- 二 了解多媒體傳意的特點
- 三 認識多媒體的組成要素及應用範疇

熱身站

閱讀以下故事，思考故事末的問題。

彼浩勒是法國歷史上著名的詩人。他不僅詩寫得好，還極富同情心。他幫助盲人乞討的故事，廣為世人傳頌。

有一天上午，彼浩勒在大街上散步，邊走邊推敲着一句詩歌。一名衣衫襤褸、瘦骨嶙峋、雙目失明的老人跪在地上，向街上來往的途人乞討。老人手裏握着木牌，上面寫道：「我甚麼都看不到。」彼浩勒走上前去，親切地問：「老人家，今天上午有沒有收穫呢？」老人面帶慚色，期期艾艾地說：「我第一次這樣做，我……我實在是……沒有辦法啊……」說完，老人哀傷地長歎一聲。



彼浩勒看見此情此景，心裏也十分難過。他思索着：「怎樣才能幫助這位可憐的老人呢？」突然間，他腦海浮現出一個巧妙的辦法。彼浩勒立即拿筆在老人的木牌上加了「春天到了，可是」幾個字，然後就離開了。

到了下午，他又從老人身邊經過，並問老人：「老人家，下午的情況怎麼樣啊？」老人極度興奮地說：「託上帝保佑，下午途人給我的錢多極了！」彼浩勒聽見後，滿意地笑了笑，然後便走了。

到底，為甚麼一句「春天到了，可是我甚麼都看不到」能夠令途人的態度作一百八十度轉變呢？

在**熱身站**的故事中，不管彼浩勒有沒有在木牌上加上「春天到了，可是」的字句，老人失明這個事實都不會改變。但那一句「春天到了」卻以文字改變了途人對失明的概念，引起他們作出截然不同的行動。彼浩勒已經在不知不覺間實踐了現代的傳意和溝通理論。

現今科技發達，我們除了用口語和文字溝通外，還可以用不同的多媒體技術傳情達意。本章將介紹多媒體與溝通之間的關係，讓大家可以利用多媒體的特點作有效的溝通。

⇒ 傳意和溝通有甚麼關係？

概念的形成和傳達

我們在溝通的過程中有哪些具體的步驟？概念形成和傳達的過程，可以用下圖作一個概括的介紹：



在溝通前，發訊者會在腦海中產生一個需要傳達的概念，這個概念會被轉化成一些符號。在發訊者發出這些符號前，需要對這些符號作出反覆的修訂，以確定它能夠傳達發訊者需要傳達的訊息。然後，這些符號便會通過媒體傳遞給接收者。接收者會解讀所收到的符號，在腦海中還原發訊者原來的訊息主題和內容，理解當中的意思。

以下詳細說明各步驟的重點：

步驟1

概念形成 (Conception)

概念形成是溝通的第一步。我們會把一些心理印象、經驗、感覺等意識轉化成概念。例如我們感到飢餓時，生理需要會提供一種動力，令大腦作出理性的解決行動，形成「找尋食物」這個概念。



發訊者

步驟2

編碼 (Encoding)

編碼就是指發訊者把概念編成符號（包括文字、聲音、圖像等）的過程。由於概念不一定可以作為溝通的材料，所以當我們要傳遞相關的概念時，就必須為它們編碼，才能進行溝通。符號既是個人記憶的啟動密碼，也是社羣共同記憶的啟動密碼，因此大家才可以通過符號互相溝通。然而當人對符號的理解有所不同時，就會產生誤會，令溝通出現問題。



示例 當中國人想表達「幸福」這個概念時，其中一個方法是用一個蝙蝠圖案來表示（因「福」與「蝠」同音），但西方人一向視蝙蝠為惡魔的代表，便難以從中理解到「幸福」這個概念。

❶ 中國人跟西方人對蝙蝠的觀感截然不同。

步驟3

傳遞 (Transmission)

所謂傳遞，就是指發訊者如何發出訊息及接收者如何接收訊息的方法。一般而言，發訊者完成編碼後，就可以通過文字、聲音、圖像、身體語言等方式，把訊息直接傳遞給接收者。若以對話形式溝通，發訊者的語氣、表情、手勢、動作等細節，都會成為訊息資料的一部分，傳達給接收者。此外，發訊者也可以通過各種各樣的媒介，例如報章、雜誌、電台節目、電視節目、互聯網等，把訊息傳遞出去。



步驟4

解碼 (Decoding)

解碼是接收者把所收到的訊息，轉化為可理解的資料的過程。由於接收者不一定會預先知道發訊者心中所想，因此在接收時，必須把訊息重新整理，把它轉化、重組為可理解及接納的符號。



不過，在外在環境的影響下，訊息往往不會全部按照發訊者的意思而被接收。接收者可能會根據他所理解的外在環境，或者他本身已有的知識及概念，來解讀相關訊息，因而令訊息的

意思在經過「發出和接收」這個過程後出現偏差，「言者無心、聽者有意」這句話便可以概括上述情況。因此，發訊者的表述越清楚、越能照顧接收者的思考脈絡，接收者接收到的訊息及概念便會越準確。

步驟5

理解 (Interpretation)

理解是溝通過程中的最後步驟。假設在整個訊息傳達的過程中，發訊者與接收者擁有完全相同的符號、資料、經驗、情緒、心理反應、感覺等條件，發訊者的概念便可以全面轉化成訊息，繼而被接收者完全理解。



總而言之，利用語言作為溝通的媒介，溝通成功與否、有效性如何、精確程度等，完全要視乎發訊者寄託在語文符號上所要傳達的心意，以及接收者接收該等語文符號後理解的含意，兩者是否相同。

溝通的技巧

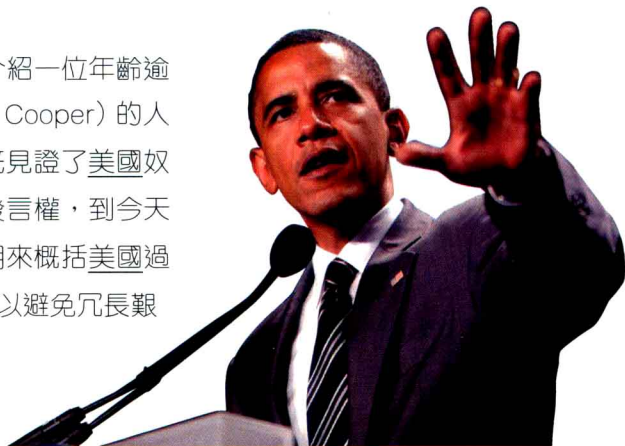
從以上的闡述可見，要把一個概念準確無誤地傳遞給對方，並要求對方完全理解其中的意思，實為難事，可見溝通的確需要一些技巧。

精於溝通的演說家，如溫家寶、奧巴馬等，除了擁有優秀的言辭技巧外，還在於採用了捷思法 (heuristic method) 的思考方式來構思話語內容。他們的話絕對不會嘔嘔不斷、喋喋不休，而是容易聽懂、易於接收（即便於解碼）的。他們的表達內容有以下特徵：

見微知著

優秀的演說家在說明一些情況時，會傾向採用一個具體而概括的特徵來說明，而不是說明該情況的全部細節。

示例 美國總統奧巴馬在當選演辭中，便透過介紹一位年齡逾百的黑人女士安·尼克松·庫波爾（Ann Nixon Cooper）的人生，來闡述美國人的民主奮鬥史。庫波爾女士既見證了美國奴隸制度的結束，又經歷過由黑人和婦女都沒有發言權，到今天她可以投票選總統的日子。她的一生正好可以用來概括美國過去一百年間的種種掙扎和進步。這種演說方法可以避免冗長艱深的敘述，令受眾更容易吸收和理解內容。



化整為零

演說家通常會把演說內容作分類處理，劃分講稿的結構層次，讓聆聽者更容易把握演講的內容。

示例 胡適在台灣 成功大學向即將畢業的學生演講《防身的三味藥方》這個題目時，運用了化整為零的溝通技巧，把大學畢業生面對社會應有的態度，具體分為「問題丹」、「興趣散」和「信心湯」三味「藥」來加以闡釋。



援引先例

演說家要在演說中分析問題時，傾向採用一些既有的方式和資料，以便聽眾更容易接受、明白。

示例 溫家寶總理在日本國會發表《為了友誼與合作》這篇演講時，援引了從秦漢到當代的大量歷史事例，以證明中日友好交往有着源遠流長的歷史傳統。結果，當時日本 自民黨的幹事長中川秀直就盛讚那次演講「內容很好，也很容易使日本民眾聽得明白」，而那次演講更史無前例地贏得日本國會議員十一次熱烈的掌聲。