

<<中国西部地区受援高校发展研究>>

图书基本信息

书名：<<中国西部地区受援高校发展研究>>

13位ISBN编号：9787301189993

10位ISBN编号：7301189990

出版时间：2011-6

出版时间：北京大学出版社

作者：蔡文伯

页数：258

字数：267000

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>

<<中国西部地区受援高校发展研究>>

内容概要

《中国西部地区受援高校发展研究》以“对口支援”高校作为研究对象，特别是以西部地区的受援高校作为研究重点，探讨社会资本对“对口支援”高校的影响。

对口支援西部高校政策是中央政府以政治为导向所制定的援助政策。

在实施过程中，支援高校不仅为受援高校提供了人力资本、物质资本，更重要的是通过正式和非正式的社会支持网络提供了社会资本，拓宽了西部高校的学术空间和发展平台。

本书通过对支援过程中有关社会资本的理论分析和实证分析，比较深入地研究了社会资本的不同维度对西部受援高校的实际影响，并在此基础上提出了政府推动下的对口支援西部高校的政策建议。

《中国西部地区受援高校发展研究》适合作为高等教育学、教育政策学等学科领域的研究人员的参考用书，也适合感兴趣的师生和管理人员阅读。

本书由蔡文伯著。

作者简介

蔡文伯，1962年12月出生，新疆巴里坤人，管理学博士。

现为石河子大学师范学院、新疆生产建设兵团教育学院院长、教授、硕士生导师。

兼任中国高等教育学专业委员会理事、中国教育经济学会理事和黑龙江大学客座教授。

在《国家教育行政学院学报》、《高等教育研究》、《教育发展研究》等杂志上发表论文80余篇。

主持并承担多项新疆维吾尔自治区及国家级哲学社会科学规划和教育科学规划课题。

曾获新疆维吾尔自治区教学成果奖6项，获国家级教学成果奖1项。

主要从事教育经济学、教育管理学、教育政策学等方面的研究。

书籍目录

第一章 研究问题与基本思路

- 第一节 研究问题
- 第二节 研究意义
- 第三节 研究思路
- 第四节 研究方法
- 第五节 本书研究框架与基本结构

第二章 社会资本对西部受援高校发展影响的理论解析

- 第一节 社会资本的由来
- 第二节 研究文献述评
- 第三节 研究理论基础
- 第四节 本书概念界定

第三章 社会资本对西部受援高校发展影响的定性分析

- 第一节 社会资本对西部受援高校发展的三个维度分析
- 第二节 外部社会网络对西部受援高校发展的作用分析
- 第三节 社会网络主体对西部受援高校发展的作用分析
- 第四节 社会网络属性对西部受援高校发展的作用分析
- 第五节 社会网络声望对西部受援高校发展的作用分析

第四章 社会资本对西部受援高校发展影响的定量分析

- 第一节 社会网络对西部受援高校影响的基本分析
- 第二节 社会资本对西部受援高校发展的绩效分析——以学校为分析对象
- 第三节 社会网络对西部受援高校成长的关系分析——以个体为调查对象

第五章 社会资本对西部受援高校发展影响的案例分析

- 第一节 案例受援高校概况
- 第二节 对口支接受援高校的社会网络实质分析
- 第三节 对口支接受援高校的社会网络行动表达
- 第四节 受援高校访谈实录的社会网络特征分析

第六章 社会资本对维系西部受援高校发展的策略空间

- 第一节 高度重视西部受援高校社会资本的开发
- 第二节 强化对口支援西部高校发展的政府职责
- 第三节 制定西部受援高校持续协调发展的政策
- 第四节 凝练对口支援西部高校发展的运行模式
- 第五节 重构对口支援西部高校发展的双赢机制

第七章 研究结论与启示

- 第一节 研究结论
- 第二节 对口支援政策实践的启示
- 第三节 进一步研究的建议

参考文献

附录 教育部关于对口支援西部高校计划的相关文件
后记

章节摘录

一、关系强度理论 弱关系力量假设和“嵌入性”理论的主要代表人物是格兰诺维特，他1971年在《美国社会学杂志》上发表的“弱关系的力量”一文，被认为是社会网络研究的一篇重要文献。弱关系力量假设的提出和经验发现对欧美学界的社会网络分析产生了巨大影响。

格兰诺维特所说的社会关系是指人与人、组织与组织之间由于交流和接触而实际存在的一种纽带关系，这种关系与传统社会学分析中所使用的表示人们属性和类别特征的抽象关系（如变量关系、阶级阶层关系）不同。

他首次提出了“关系力量”的概念，并将关系分为强和弱，认为强弱关系在人与人、组织与组织、个体和社会系统之间发挥着根本不同的作用。

强关系维系着群体、组织内部的关系，弱关系在群体、组织之间建立了纽带联系。

他从四个维度来测量关系的强弱：一是互动的频率。

互动的次数多为强关系，反之则为弱关系。

二是感情力量。

感情较深为强关系，反之则为弱关系。

三是亲密程度。

关系密切为强关系，反之则为弱关系。

四是互惠交换。

互惠交换多而广为强关系，反之则为弱关系。

在此基础上提出了“弱关系充当信息桥”的判断。

在他看来，强关系是在性别、年龄、教育程度、职业身份、收入水平等社会经济特征相似的个体之间发展起来的，而弱关系则是在社会经济特征不同的个体之间发展起来的。

因为群体内部相似性较高的个体所了解的事物、事件经常是相同的，所以通过强关系获得的信息往往重复性很高。

而弱关系是在群体之间发生的，由于弱关系的分布范围较广，它比强关系更能充当跨越其社会界限去获得信息和其他资源的桥梁，可以将其他群体的重要信息带给不属于这些群体的某个个体。

在与其他人的联系中，弱关系可以创造例外的社会流动机会，如工作变动。

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>