

<<博物馆新视觉>>

图书基本信息

书名：<<博物馆新视觉>>

13位ISBN编号：9787503951466

10位ISBN编号：750395146X

出版时间：2011-7-1

出版时间：文化艺术出版社

作者：黄光男

页数：269

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>

## <<博物馆新视觉>>

### 内容概要

黄光男所著的《博物馆新视觉》融合了作者二十余年的博物馆工作经验，引进国际间博物馆营运的方法，涵盖了博物馆的管理理念、文化政策、行销策略与营运实务等方面的内容。本书可供大陆地区博物馆、博物馆的发展、建设借鉴和参考。

<<博物馆新视觉>>

作者简介

现职：台湾艺术大学校长(2004—2011) 学历：高雄师范大学文学博士

经历：台北市立美术馆馆长(1986—1995) 台湾历史博物馆馆长(1995—2004)

台湾博物馆学会理事长(2000—2003) 台湾大学院校艺文中心协会理事长(2005—2011)

台湾中兴大学讲座教授(2006—2012) 台湾嘉南医药科技大学讲座教授(2011—)

著作：《美术馆广角镜》、《博物馆营销策略》、《博物馆能量》、《画境与化境——绘画美学与创作》、《流动的美感》、《黄光男的艺术散步》、《咏物成金——文化创意产业析论》等近五十本各类书册。

## <<博物馆新视觉>>

### 书籍目录

#### 导读

#### 第一部分 新世纪新视觉

第一章 博物馆新视觉——博物馆呈现的思维与挑战

第二章 文化行销与博物馆——条件与时机

第三章 博物馆资源开发与时机掌握

#### 第二部分 博物馆的理念

第一章 博物馆领航者与其专业

第二章 博物馆展览的真实性

第三章 博物馆研究工作

#### 第三部分 博物馆与政策

第一章 博物馆公办民营与企业化经营

第二章 台湾博物馆发展方向

第三章 台湾博物馆与文化产业

#### 第四部分 中介者的角色与功能

第一章 博物馆与中介者

第二章 博物(美术)馆与画廊的互动

第三章 博物馆与媒体

#### 第五部分 现实议题

第一章 典藏品的意义与应用

第二章 博物馆与终身学习

第三章 新世纪台湾博物馆的发展与需要

#### 第六部分 博物馆营运实务

第一章 博物馆营运的信誉与广度

第二章 营运博物馆——以台湾历史博物馆为例

## &lt;&lt;博物馆新视觉&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：从经济学观点看，中介者是为“进入”到“产出”的中间者，或说是两者之间互动的桥梁。

换言之，从生产者到消费者之间的过程，必须要一个媒介作为过程的催发剂，也可称为联结体。

缺乏这项凝聚剂或激发剂，分置于二端之物体，将失去联结的机会。

至少无法发挥群体结合的力量，也将无法发挥较为广大的功能。

金融市场上的运作，包括银行之开设与存放款之间，必有中间人或团体出面，承当供需的任务，一方面提供相关的资讯，另一方面执行手续的完整，以求目的的完成。

这中间工作的人或团体，称为中介者。

若以民间流传的称呼，由“牵猴仔”、“中人”到“介绍人”、“掮客”等不同的名词，无非都是“中介者”的另一项称谓。

有与中介者意义完全吻合者，也有不尽相同的解释与含义，有些是纯粹的介绍人，是义务性质的业余者；有些则是一项专业或职业，专门以此为终身之事业者。

或还有其他性质的中介者，都可能因其条件的不同，而有不同程度的责任与权利。

财政事务很容易明确订定出中介者的任务与工作条件，只待工作进行时，依规定完成各项手续，即可得到预期的目标，或分担各项责任。

但是，在科技整合、社会多元的情况下，“中介者”的意义，已分别着落在其他的学科上。

当然很多事理相通相应，“中介者”应用于博物馆学的事例也正趋向热络，它的角色也逐渐受到重视。

中介者之于博物馆，或博物馆之于中介者的作用，在于两者之间互动程度的结果。

以中介者角色而言，博物馆也是另类中介者，待后文再叙。

在此，我们关心的“中介者”，它究竟应用在哪些时机，为何博物馆学需要中介者。

根据博物馆学的发展，中介者一向悄悄隐藏在博物馆功能的营运上。

但它的呈现方式，是很制度化的人、事、物，包括博物馆的设置、馆员与各项行政组织，只不过这一因素被视为必然的主题时，大众不易分辨出他们也是艺术品或文物价值应用的中介者，而仅在这些制式外协助博物馆的专业人员，并视为“中介者”，换句话说，原属馆内人员被视为基本工作体，馆外人员的参与工作，是以中介者的角色出现。

<<博物馆新视觉>>

编辑推荐

《博物馆新视觉》可供大陆地区博物馆、博物馆的发展、建设借鉴和参考。

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>