

<<信息共享空间实现机制与策略研究>>

图书基本信息

书名：<<信息共享空间实现机制与策略研究>>

13位ISBN编号：9787208098329

10位ISBN编号：7208098328

出版时间：2011-4

出版时间：上海人民出版社

作者：任树怀

页数：238

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>

## <<信息共享空间实现机制与策略研究>>

### 内容概要

信息共享空间是在共享式学习和开放获取运动背景下,于20世纪90年代在美国兴起的一种以培育读者信息素养,促进学习、交流、协作和研究为目标创新服务模式。

信息共享空间打破了传统图书馆知识转移的局限,既可以为用户知识转移提供自由、开放、共享、交互的物理环境,也可以为用户知识转移提供虚拟、远程、实时或异步的操作平台与途径。

任树怀

等著的这本《信息共享空间实现机制与策略研究》对图书馆知识转移模式、过程、策略、机制等问题作了广泛探索。

## 作者简介

任树怀，1960年7月出生，河南洛阳人，研究馆员，现任上海大学图书馆副馆长。

近年来主要从事图书情报和计算机应用等学科的研究工作。

担任图书馆学硕士生导师，主要研究方向包括数字图书馆理论与技术、理代图书馆服务与管理、知识管理与知识组织以及信息共享空间等。

曾主持和承担国家社科基金项目和省部级科研项目数项，先后获得部级科技进步奖及其他级别奖项多项，在国内外核心刊物及会议上公开发表论文40余篇。

书籍目录

前言

第一章绪论

- (一)研究背景与意义
- (二)研究方法思路
- (三)研究内容及章节安排

第二章信息共享空间的产生与发展

- (一)基本概念
- (二)产生背景
- (三)发展历程

第三章体系架构及理论模型

- (一)相关研究
- (二)构建信息共享空间之理论基础
- (三)信息共享空间理论模型与动力机制

第四章实体层的组成

- (一)图书馆实体空间的演进
- (二)实体层的实现目标
- (三)组成部件及其作用
- (四)构建模式及空间布局
- (五)技术设备、家具及实体馆藏

第五章虚拟层的组成

- (一)虚拟层演进的四个阶段
- (二)虚拟层的愿景与目标
- (三)相关研究项目
- (四)虚拟层的体系结构

第六章支持层的组成

- (一)组织与管理
- (二)信息技术
- (三)文化与精神
- (四)信息共享空间的评价

第七章服务、管理及评价

- (一)服务目标与组织特征
- (二)服务内容及服务模型
- (三)组织、管理及人员配置
- (四)服务评价

第八章规划与实施

- (一)相关研究
- (二)规划过程
- (三)实施过程
- (四)规划与实施案例

第九章我国的实践进展

- (一)我国构建信息共享空间的必要性
- (二)信息共享空间在我国的研究进展
- (三)信息共享空间在我国的实践模式
- (四)我国构建信息共享空间应考虑的问题
- (五)面临的挑战与机遇

第十章发展趋势及展望

(一)发展趋势

(二)展望

附录1唐纳德·比格的规划模板使用方法

附录2科瑞特·斯图尔特提出的常用规划技术

章节摘录

版权页：插图：(a) 创始场。

这是个体面对面互动的实体场所。

这是一个个体交流经验、感受、情感和思维模式的场所。

它主要为社会化提供情境，因为个体的面对面互动是获得身体感官和心理情绪反应的唯一方式，这是共享隐性知识的重要因素。

个体通过对他人的心领神会和敏感了悟以超越自己，从这个角度来讲，创始场是一个存在场。

从关心、爱护、信任和承诺而言，创始场构成了个体的个人知识转化的基础。

(b) 对话场。

这是集体面对面互动的实体场所。

这是个体思维模式和技能被共享，转化成一般术语，并以概念的形式来表达的场所。

因此，对话场主要为外显化提供情境。

个体的隐性知识被共享并通过参与者之间的对话来阐明。

阐明的知识也被每一个人吸纳，而进一步的阐述通过自我反省来进行。

对话场的建立比创始场更自觉一些。

选择具有适当专门知识和能力的个体是对话场中管理知识创造的关键。

(c) 系统场。

这是集体互动的虚拟场所。

主要为现有的显性知识集合提供情境，因为显性知识可以相对容易地以书面形式传播给多数人。

信息技术，通过诸如在线网络，群件，文件和数据库，为系统场的建立提供了一个虚拟协作环境。

比如许多机构使用诸如电子邮件列表、新闻组、社会网络等方式，使参与者可以交流必要的信息或回答对方的问题，从而有效地收集、整合、共享和传播知识。

编辑推荐

《信息共享空间实现机制与策略研究》：国家哲学社会科学成果文库

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>