

<<从传统到现代-浙江模式的文化社>>

图书基本信息

书名：<<从传统到现代-浙江模式的文化社会学阐释>>

13位ISBN编号：9787500460688

10位ISBN编号：7500460686

出版时间：2007-2

出版时间：中国社科

作者：陈立旭

页数：403

字数：402000

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>

## <<从传统到现代-浙江模式的文化社>>

### 内容概要

改革开放以来，浙江由小商品、手工艺活动开始，积跬步而千里，从不太发达的区域迅速地成长为经济社会发展领先于全国的省份。

对于当代浙江区域社会的变化过程，很难作一个全景式的描述，但毋庸置疑这是一个从传统到现代的过程，它显著地显示了所谓“诱致性”变迁的特点，其动力主要来自于民间，政府起着主持性、促进性的作用。

近年来，学者已从政治、经济等层面对浙江现象作了大量的考察，本书试图从文化社会学的视野出发，就当代浙江区域文化发展与社会发展的互动问题进行探讨，以期对浙江区域社会从传统到现代的转变作一尝试性的理解。

<<从传统到现代-浙江模式的文化社>>

作者简介

陈立旭，男，1963年4月生，浙江天台人，1987年中山大学硕士研究生毕业，复旦大学博士研究生。中共浙江省委党校教授，社会学文化学教研部主任，入选浙江省“151人才工程”第一层次和重点资助名单，享受国务院政府特殊津贴，入选浙江省宣传文化系统“五个一批”理论人才，

## &lt;&lt;从传统到现代-浙江模式的文化社&gt;&gt;

## 书籍目录

导言第一章 经济社会发展与当代浙江区域文化变迁 一、经济体制转换与区域文化变迁 1.从计划到市场的转变 2.经济体制转换与区域文化精神嬗变 二、社会转型与区域文化变迁 1.社会转型和现代化理论 2.区域社会转型与文化精神的嬗变 三、全球化与区域文化变迁 1.对外开放与全球化 2.对外开放与全球化对区域文化精神的影响第二章 区域文化与浙江经济社会发展的精神动力 一、问题的缘起 二、当代浙江区域发展模式特征 1.政府增进与区域制度创新和经济社会发展 2.民间诱致与区域制度创新和经济社会发展 三、计划经济边缘与民间诱致的精神动力 1.一个需要澄清的问题 2.计划经济边缘与自主创业精神 四、人多地少与民间诱致的精神动力 1.自然环境对精神的影响 2.人地矛盾与自主创业精神第三章 “讲求实效”文化传统与浙江经济社会发展 一、“讲求实效”精神与当代浙江经济社会现象 1.计划经济下的“讲求实效”精神 2.改革开放以来的“讲求实效”精神 二、区域大传统与“讲求实效”文化精神 1.难以自圆其说的困境 2.儒家文化传统与“讲求实效”精神 三、区域民间传统与“讲求实效”文化精神 1.民间工商业实践与“讲求实效”精神 2.民间社会心理与“讲求实效”精神第四章 工商文化传统与当代浙江经济社会发展 一、思想家的工商文化大传统 1.工商皆本 2.四民异业而同道 二、民间工商文化小传统 1.作为生活策略的民间文化小传统 2.民间“工”的文化小传统 3.民间“商”的文化小传统 三、工商文化传统与当代浙江经济发展路径 1.区域工商文化传统与当代浙江经济演化 2.区域工商文化传统与当代浙江社会发展 四、传统浙商徽商晋商与当代经济社会发展关系的比较 1.传统浙商、晋商和徽商文化传统比较 2.传统浙商晋商徽商文化传统与当代政策制度环境 3.浙商晋商徽商文化传统的特点及其后续效应 4.浙商文化传统在当代的演化和扩展第五章 信任、社会网络与浙江经济社会发展 一、特殊的信任与浙江区域的家族文化 1.家族文化、特殊信任与差序格局 2.浙江区域的家族文化和特殊信任模式及其复活 二、信任模式、关系网络与当代浙江经济社会行为 1.特殊信任、关系网络与区域农业生产责任制的绩效 2.特殊信任、关系网络与区域社会和经济活动 三、特殊信任、关系网络与浙江企业组织 1.特殊信任、关系网络与乡镇集体企业组织 2.特殊信任、关系网络与私营企业组织 3.特殊信任、关系网络与国有企业组织 4.特殊信任、关系网络与企业组织绩效第六章 浙江经济社会发展与区域文化的提升 一、文化经济社会功能的理论视野 1.文化的经济功能 2.文化的社会功能 二、区域文化经济社会功能的现实审视 1.讲求实效精神号恪守规章精神 2.特殊主义信任与普遍主义信任 3.身份等级观念与公平正义观念 4.功利意识与生态意识 5.理性化与理想信念、生存意义 三、经济社会发展与区域文化的提升 1.家庭组织与区域文化的提升 2.学校教育 with 区域文化的提升 3.大众传媒与区域文化的提升 4.制度建设与区域文化的提升

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>