

---

# 高校分类发展为何难逃同质化命运

作者：writer 来源：科学网

本文原地址：<https://www.iikx.com/news/progress/29175.html>

本文仅供学习交流之用，版权归原作者所有，请勿用于商业用途！

高校分类发展为何难逃同质化命运。



张端鸿同济大学教育政策研究中心主任



刘虹复旦大学发展研究院副研究员

自2010年以来，我国就十分注重引导高校分类发展、特色发展，避免高校走同质化道路。国家和各省级教育管理部门也通过探索和推动高校分类评价，引导高校多样化发展。然而15年来，高校分类发展、特色发展始终是一个难题，高校向同质化方向发展的倾向仍然是一个备受关注的大问题。追求综合化、追求研究型、追求获得更高等级的学位授予权，仍是高校难以遏制的内在冲动。

我国高校在发展过程中追求升级和扩大，而不坚持自身特色发展，这一现象背后的原因是多方面的。

首先，我国高等教育财政拨款、科研经费、优质师资等资源通常向研究型大学和博士学位授予单位倾斜。许多高校为了获取更多资源和提升竞争力，自然会选择争取更多的学位授权点，追求更高的学位授予等级。

其次，高校的学位授权点数量和学位授予等级往往与其社会声誉和学生、家长的认可度密切相关

---

。博士学位授予单位通常被视为更有学术权威和社会影响力的象征，许多高校希望借此提高学校的声誉并吸引优秀生源。

最后，高校的升格和发展与地方政府、高校领导和多方利益相关者的收益密切相关，多方之间存在一种努力共赢的默契。

从世界上很多国家高等教育发展的实践看，高校分类发展、特色发展似乎比我国更易实现。许多只授予本科学位的高校，其主要使命就是提供高质量的本科生教育。这些学校更注重教学和学生的全面发展，而非学术研究。学校往往把更多注意力和资源集中在本科教育质量上，培养具有更好基础、素养和实践能力的毕业生。

同时，许多应用和职业导向的高校，其使命是让学生获得可以直接应用于工作的技能和知识，并与行业和产业之间有良好的互动。学生的培养过程和就业方向都呈现出产教深度融合的特征。

有些文理学院则以小班教学、个性化培养和教学质量高而著称，并且将这些特征视为自身的核心优势。这些学校为了保持其教育特色和竞争力，通常不会选择参与更高层次学位授予权的竞争。在这些高校看来，不追求升格是在特定领域建立比较优势、不被科研压力所牵绊的战略选择。

在高等教育普及化时代，高等教育的多样性是其本质特征。高等教育的分类发展和特色发展越来越成为一种内在需求。但在现实中，即便不少省份已经建立起了高校分类评价体系，一个赛道变成多个赛道，一个冠军变成多个冠军，在应用、技能等赛道上的高校仍然难以遏制越出赛道的冲动。当学位授权等级、研究地位等因素对高校发展具有支配性影响时，刻意引导它们各安其位，个性发展就会成为一种新的不公平。

从国际上看，高校分类系统主要根据高校授予的最高学位进行分类。本科、硕士和博士三个学位授予等级成为高校分类最基本的考量因素。但要真正实现高校的分类发展、特色发展，根本上并不是由高校如何分类决定的，而是由不同类型高校是否能拥有多样性的生存之道决定的。这首先取决于不同类型的人才都有自身生存和发展的路径，在收入水平和上升通道上不会呈现天壤之别。

应用型高校主要服务于本地社区和地方经济，人才培养紧密围绕这个核心展开。这些高校的核心使命是为学生提供直接与就业市场相关的应用技术和职业技能教育。这些学校的成功与否，取决于其能否有效地培养出适应地方劳动力市场需求的毕业生。它们往往与地方企业、行业协会和基层社区密切合作，设计并提供符合地方经济社会需求的课程和培养项目。高校通过与行业、企业的深度合作，有助于获取额外的资源和资金支持。

成为一所研究型大学需要大量的资源投入，如科研设备、实验室建设、研究经费以及高水平的研究人员队伍等。对于大多数应用型高校而言，这种转型不仅需要巨额资金，而且需要长期的学术积累和资源整合。许多应用型高校的资源和支持不足以支持这种大规模转型。而且，一旦应用型高校作出转型决定，就会失去应用型学位授予所获得的政府资助和社区支持。因此，应用型高校也就没有动力偏离其市场定位去追求研究型大学的地位。

推动高等教育系统的多样性和包容性发展已成为我国迫在眉睫的重要事项。其核心是不能赋予学位授予权更高的高校过多的特权和资源优势，而是让选择特色发展、服务特定需求成为更多院校

---

的生存之道。只有更加善于平衡的高等教育治理，才能帮助更多的应用型高校明确其使命和目标，在其专注的领域内发展和创新，建立通过强化特色和优势来获得更大发展空间的内在激励制度。

来源：中国科学报

更多 科学进展 请访问 <https://www.iikx.com/news/progress/>

本文版权归原作者所有，请勿用于商业用途，[爱科学iikx.com](http://www.iikx.com)转发