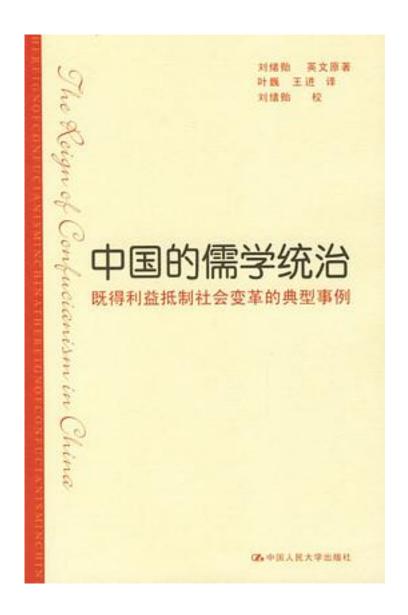
# 中国的儒学统治



## 中国的儒学统治\_下载链接1\_

著者:刘绪贻

出版者:中国人民大学出版社

出版时间:2006-05-01

装帧:平装

isbn:9787300073439

自西汉武帝时罢黜百家、独尊儒术以来,中国皇室日益依靠、重视、奖掖儒生,扩大儒生阶层,儒生则通过研习、讲述、演绎儒学,极力为皇权辩护,扩大和强化皇权,并使皇权神圣化;皇室和儒生阶层逐渐从儒学中获取日益深厚的既得利益。为保护和扩大他们的既得利益,也是从西汉起,皇室和儒生阶层就相互合作以抑制和镇压其他学说和社会群体(比如工商业者、科技工作者、游侠等),使中国社会永远处于一种靠皇权和宗法制度维持秩序的小农经济状态。这种统治阶级各组成部分既得利益一致社会分层模式,使得统治阶级既得利益成为一种非常强大的抵制社会变革的力量。这就是儒学在中国统治二千余年的原因,也是中国社会难以实现工业化、现代化的非常重要的原因。

#### 作者介绍:

刘绪贻,1913年出生,湖北黄陂人。现任武汉大学历史系教授、天津市社会科学院顾问、中华美国学会常务理事、中国美国史研究会顾问、《中国大百科全书·外国史卷·北美大洋洲史》编写组副主编、《美国研究》杂志编委、中国社会学学会顾问、湖北省社会学学会理事长。发表著译约900万字(大部分有合作者),共获国家社会科学基金项目优秀成果奖等14次,其业绩被编入中、英、美多种词典。

目录:

中国的儒学统治\_下载链接1\_

# 标签

儒学

刘绪贻

社会学

历史

中国研究

政治历史

周易

中国

### 评论

典型的社会学路径,用功利的"利益"观来审视历史,以全盘西化理解现代化。主要问题是混淆了作为思想的"儒学"和作为阶层的官僚士绅,两者不一定重合,而"既得利益"视角明显更合适用来分析后者。为此作者只能选择性忽略秦至汉初、魏晋南北朝等时代,也忽略掉儒生与社会"同利"的一面,以及与皇权斗争的一面。得出的结论既然是眉毛胡子一把抓,前言中慷慨激昂反对儒学复兴的论调也就是无的放矢,中国如今的"既得利益者"与儒学何干?

前言很令人无语。但作于半个多世纪前的正文,在今天有非常价值。儒学根本上是属于农业社会的、大一统的、中央集权的统治学,其地位一直是专制皇权强化的标志。儒学最大的遗毒,是不仅被统治者作为既得利益捍卫着,更为被统治者奉为圣经的官本位与大一统观。

统治阶级各个组成部分相同或者利益相似时,这个社会就很难发生变革。

芝大硕士论文

学术即是学术,不要打着XX党的关怀进行。

对中国政治的规范研究,视野宽广,可惜刘老回来后搞美国史了。

据说此书早前是该作者的一篇论文,因此其书中多次出现带有明显感情倾向的描述实在令人大跌眼镜。本书基本是将中国封建统治史粗略撸了一遍(话说我蛮想读下英文版的,不知道里面那些文言文是怎么翻译的),精华全在前言里了,看完挺失望的。

从社会学"既得利益"的概念出发来重构中国历史,解释历史过程中儒学及儒士阶层所起到的作用,文字简通,论述有序。作者自序的话语官方色彩过于浓厚,与正文有些论

述有矛盾之感,最明显的就是自序中以"封建主义"来涵指古史,与正文有悖。若考察 经过四九的学者前后不同的文风与语言,应该是件有趣的事
!

家思想有助于其统治时,便重用儒生,而排挤其他思想。尽管儒家在其发展的过程中,有时会受到阻碍,但是最终还是不断地发展,并且为统治阶级带来了极大的既得利益,以致于所有希冀过上好日子的平民都纷纷向儒。但是,如作者所说,当上层阶级的既得利益高度一致时,是容不得其他异端邪说的。因此,有新思想的儒生便要遭到迫害,其他非儒学典籍被销毁,中国文学始终只有儒学,举国上下万马齐喑,儒生为此也付出了巨大的代价。「所有这些都是由于人性。很少有人愿意为某种不能给他们带来安全、威望、财富、名声等的事物而工作,更不用说为之战斗和牺牲。」

一言以蔽之:庸俗社会学.既不懂马克思,也不懂儒学

中国的儒学统治 下载链接1

# 书评

有些书是偶然遇到的,但一遇到就可能手不释卷,美国史专家刘绪贻先生的《中国的儒学统治:既得利益抵制社会变革的典型事例》即是,而且,本书是刘先生1940年代在美国的硕士学位论文,2006年才译成中文出版。本书算是儒学思想史之一种,读来别有趣味,特别是其关于中国专制思想…

利益,很明确。方法论,自古有之。现实问题,处理当下矛盾的时候,从中国来到中国去,务实即可,实惠又要返回给统治阶层。 在中国获利,不是为自我,而是为垄断。新的问题便又出现,扫黑除恶!新视角的历史梳理,有它的益处。难怪林语堂先生说,中国有一类人,身处社会最底...

"这就是儒学在中国统治二千余年的原因,也是中国社会难以实现工业化、现代化的非常重要的原因。" 作者是圣贤,孔孟是小人? 满书乌烟瘴气,你们翻它何益?

中国的儒学统治\_下载链接1\_