

《马克思交往理论研究》

图书基本信息

书名：《马克思交往理论研究》

13位ISBN编号：9787802472327

10位ISBN编号：7802472326

出版时间：2009-1

出版社：知识产权出版社

作者：姜爱华

页数：195

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《马克思交往理论研究》

内容概要

《马克思交往理论研究》在梳理传统交往观的基础上，分析了传统交往理论的基本思想和特征，阐述了马克思交往理论形成和发展的过程及其革命性变革，强调了马克思交往理论的成熟和发展不是随心所欲的思辨构造，而是基于对现实个人的物质生活的考察：深入分析了交往理论的主要内容，并在探索哈贝马斯交往理论的基本框架的基础上，揭示马克思与哈贝马斯交往理论的本质区别。阐明哈贝马斯交往理论的虚幻实质及马克思交往理论革命性变革的意义。

《马克思交往理论研究》

作者简介

姜爱华，女，朝鲜族。1975年生，辽宁省沈阳市人。1998年毕业于沈阳师范大学思想政治教育专业，2003年硕士毕业于辽宁大学西方哲学专业，2006年博士毕业于北京师范大学马克思主义哲学专业，先后从师于陆杰荣和杨耕两位教授。1998年至2003年在沈阳体育学院马列教研室工作，2006年至今在沈阳航空工业学院人文社科部工作，多年来一直从事马克思主义基础理论方面的教学与研究，在《毛泽东思想研究》、《理论探索》、《辽宁大学学报》等全国中文核心期刊上发表专业学术论文十余篇，参编教材1部，主持辽宁省社科联及校博士基金项目各1项，参与辽宁省教育厅人文社科项目1项。

《马克思交往理论研究》

书籍目录

导言第一章 传统的交往理论及其特征一、古代的德性主义交往观二、17-18世纪英国经验主义交往观三、18世纪法国功利主义交往观四、18-19世纪德国理性主义交往观第二章 马克思交往理论的形成及其革命性变革一、从《博士论文》到《黑格尔法哲学批判》：确立了交往理论的唯物主义方向二、从《1844年经济学哲学手稿》到《关于费尔巴哈的提纲》：确立了交往理论的实践基础三、《德意志意识形态》：确立了交往理论的基本框架四、从《哲学的贫困》到《资本论》及其手稿：交往理论的具体深化五、马克思晚年：交往理论的进一步扩展六、马克思交往理论的革命性变革——交往范畴的实践定位第三章 交往与生产的关系一、交往与生产互为前提二、生产归根结底决定交往三、交往制约生产力的存在和发展四、生产与交往的中介形式：分工五、生产关系与交往关系的关系第四章 交往与社会发展一、交往是缩短社会必要劳动时间的有机变量二、交往是社会制度演变的动力三、交往是民族国家跨越发展的内在机制四、交往是民族历史向世界历史转变的契机五、普遍交往是实现共产主义的条件第五章 交往与个人发展一、交往是个人发展的内在要求二、交往形式的扬弃与个人力量的增长三、交往是自我实现的舞台四、交往是制约个性解放的内在环节五、普遍交往是个人全面发展的基础第六章 马克思与哈贝马斯的交往理论一、哈贝马斯交往理论的基本框架二、哈贝马斯交往理论的意义与存在的问题三、马克思与哈贝马斯交往理论的本质区别四、马克思交往理论的革命性意义——兼评“主体际”交往观参考文献

二、交往是社会制度演变的动力 所谓社会制度，马克思并没有给予明确的定义。但从马克思的相关论述中可以判断，社会制度是生产方式的一定阶段所产生的各种社会关系的集中体现，是社会关系的规范化。也可以把它理解为经济制度、政治制度、文化教育制度和家庭制度等各项基本制度或具体制度的本质抽象与概括。其中所有制关系是一切社会关系的核心，因而一定历史阶段上占统治地位的所有制关系决定着社会制度的性质。马克思说：“只有一个人一开始就以所有者的身份来对待自然界这个一切劳动资料和劳动对象的第一源泉，把自然界当做隶属于他的东西来处置，他的劳动才成为使用价值的源泉，因而也成为财富的源泉……一个除自己的劳动力以外没有任何其他财产的人，在任何社会的和文化的状态中，都不得不为另一些已成了劳动的物质条件的所有者的人做奴隶。他只有得到他们的允许才能劳动，因而只有得到他们的允许才能生存。”^o这就说明生产资料归谁所有既是人们从事生产、交换、分配和消费的前提条件，也是整个社会物质活动围绕旋转的基点，是社会制度确立的基础。马克思说：“人们在自己生活的社会生产中发生一定的、必然的、不以他们的意志为转移的关系，即同他们的物质生产力的一定发展阶段相适合的生产关系。这些生产关系的总和构成社会的经济结构，即有法律的和政治上的上层建筑竖立其上并有一定的社会意识形态与之相适应的现实基础。”因而在阶级社会中，阶级的统治不可避免地构成社会制度的表现形式。……

《马克思交往理论研究》

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：www.tushu000.com