

<<走进美的殿堂>>

图书基本信息

书名：<<走进美的殿堂>>

13位ISBN编号：9787307092389

10位ISBN编号：7307092387

出版时间：2011-12

出版时间：武汉大学出版社

作者：董广杰 等著

页数：267

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>

<<走进美的殿堂>>

内容概要

《走进美的殿堂：中西审美文化透视》以比较中西审美文化作为论述的着力点，指出中西审美文化是在不同的自然环境、不同的生产方式、不同的历史背景下形成的，具有不同的特点，没有高低之别。

由于不同民族在根本理念、思维方式、行为方式上有着诸多差异，一个民族想要真正把握、体验其他民族对美的体验与感受，实在是难之又难的。

这些论述，对于人们重树民族审美文化的自信，继承优秀的审美文化传统，保护民族审美文化的各种形态，不断整合、创新民族审美文化大有裨益。

<<走进美的殿堂>>

书籍目录

序一 序二 目录 第一章山在虚无缥缈间——美是什么 一、美是难的 二、美学的前奏 三、美学学科的诞生与发展 四、西方哲学家对美学的研究与探索（上） 五、西方哲学家对美学的研究与探索（下） 第二章我依，你依——形式与艺术 一、形式美的产生、特性与功能 二、形式的一般原则 三、美的形式要素：声音、色彩、动作 四、艺术家对色彩的应用 第三章山是眉峰聚，眼是水波横——自然之美 一、发现自然之美 二、东西方自然观的差异 三、自然美的特性 四、超越传统——走进荒原之美 第四章悲喜之间，戏比天大一、戏剧之源 二、“崇高”的价值 三、悲剧的魅力 四、从人生的悲剧到美学的悲剧 五、开怀后的反思——喜剧之美 第五章翩若惊鸿，宛若游龙——感觉之美 一、视觉——画家的眼睛 二、听觉——倾听心声 三、嗅觉——紫罗兰与玫瑰 四、味觉——社交的知觉 五、追逐缪斯 第六章从文化的审美到审美的文化 一、自然与人文，中国人人文的自然观 二、西方人的悲情宇宙观 三、中国文化的自然价值取向及影响 四、文化学与哲学中的审美文化 五、中西审美文化差异原因的辨析 第七章走向超越——新时代美学的使命 一、新时代美学的使命 二、现代审美的超越意识 主要参考文献 编著说明

<<走进美的殿堂>>

章节摘录

版权页：插图：不过这话到了鲍姆嘉通那里，就发生了微妙的变化。鲍姆嘉通是沃尔夫的门徒，他的观点也很有名——“美是感性认识的完善”。这又有什么不同呢？

“认识的完善”和“认识到的完善”，有什么区别？

但如果仔细琢磨一下，就会发现很不一样。

感性认识到的完善，是事物固有的完善，是属于客观的，只不过要靠感性去认识；感性认识的完善，却是认识自身的完善，是属于主观的。

因此在莱布尼茨和沃尔夫那里，美是客观的；而在鲍姆嘉通这里，却“反客为主”，变成主观的了。更重要的是，把美看作事物的完善，是把美学看作关于物的学问；把美看作认识的完善，则是把美学看作关于人的学问了。

因此，鲍姆嘉通是一个划时代的路标。

他撞开了近代美学的大门，让一片灿烂的阳光照临了美学的园地。

鲍姆嘉通也因之被后人尊为“美学之父”。

另外，谈到美学的诞生，我们也不妨顺便说说敏锐、机智的学术眼光在学术研究中的巨大作用。

按照一般的学术分类方式，人类的知识体系可分为真、善、美三部分，“真”在鲍姆嘉通时代对应于逻辑学、形而上学和自然科学，“善”对应于基督教神学和伦理学，而美所对应的学科当然也就是美学。

与此相应，人类的认识能力也可以分为知、情、意三种，知性对应于“真”，意志对应于“善”，而情感则对应于“美”。

通过对这种对应关系的考察我们就很容易发现，在鲍姆嘉通时代，西方知识体系中有很大部分被哲学家们忽略了，这就是知、情、意三部分中的“情”和真、善、美三部分中的“美”，也即人的情感、感觉、感性认识和作为对这个区域进行考察的美学，在西方知识体系中长期处于缺失的状态。

在这种背景下，目光敏锐的鲍姆嘉通将美学命名为感觉学或感性学，实际上是做了一项填补空白的工作。

虽然他的美学研究成果显得粗陋甚至浅薄，但他却因为做了前无古人的贡献而名垂青史。

2.美学学科的发展 如果说鲍姆嘉通是以自上而下的理性主义阐释和演绎了美学且初步建立了美学的学科地位，那么，与他同时代的英国经验主义思想家们，则从古希腊亚里士多德的源头美学理论，以自下而上的方法论来归纳美学，以物质基础作为他们审美的注意力集中点。

如果说理性主义建立的是“类理性”美学学科，那么，经验主义则建立了“类感性”的美学体系。

<<走进美的殿堂>>

编辑推荐

《走进美的殿堂:中西审美文化透视》由武汉大学出版社出版。

<<走进美的殿堂>>

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>