第一图书网, tushu007.com

<<北大讲座-第十三辑>>

图书基本信息

书名：<<北大讲座-第十三辑>>

13位ISBN编号：9787301112656

10位ISBN编号：7301112653

出版时间：2006-12

出版时间：北京大学

作者：《北大讲座》编委会 编

页数：291

字数：288000

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

内容概要

讲座是北大最别致的一道校园风景。
讲座如果在大学里消失，校园文化便会成为戈壁上的涓涓细流。
虽澄澈，但孱弱且短暂，并且讲堂一上智慧的闪光不应只局限于校园，而应该走出去，给所有爱智慧的人以聆听大师教诲的机会，去亲身体会细流是如何变成汹涌的波涛奔腾至海的。

第一图书网, tushu007.com

<<北大讲座-第十三辑>>

书籍目录

放复杂巨系统的研究与进展——多学科交叉研究前沿讲座宫与故宫学传统道德的现代价值——五四精神之反思化的传递书画与人生何组建成功团队人际的魅力——如何正确处理人际关系实用心理学漫谈当前中国和世界石油形势的几个显著特点加强东亚区域合作，促进中日经贸关系的发展东北亚现代化进程的奥林匹克现象德国默克尔新政府的外交与欧洲政策十年后的中国教育：我的愿景宏观经济学的发展趋势有关侵权责任法立法的若干问题思考澳大利亚法治实践孟子人性论关于探索金星与火星的奥秘

章节摘录

文化的传递　王娟　　王娟，女，河北邯郸人，1963年出生。
北京大学中文系副教授。
1981年河北师范学院中文系本科毕业，获文学学士学位。
1991年美国伯克利加州大学（University of Californiaat Berkeley）人类：学系民俗学专业研究生毕业，获民俗学硕士学位。
主要论文、论著有《校园民俗》、《新形势下的新定位：对于民俗学中“民”与“俗”的新思考》、《中国的春节》、《端午节》、《断尾龙故事类型的心理分析研究》、《符号与交流》、《民俗学概论》、《聊斋志异一百段》（英译本）等。
谢谢大家！
我是做民俗学研究的，非常喜欢民俗学，喜欢文化研究。
很高兴大家在周末的晚上能来听这个讲座。
今天我选择了“文化的传递”这个题目，因为事先一些同学跟我联系说做一个讲座，我问他们讲什么题目，他们说希望是一个与文化的继承和扬弃相关的题目。
我考虑了一下，就想到了这个题目。
我是做民俗研究的，所以想从民俗学的角度，对于传统文化和文化的传递谈一下我自己的一些看法。
我选择这个题目的另外一个原因，是因为经常有同学问我，你做民俗学研究，应该注意到现在很多民俗的东西，也就是说很多传统的东西正在逐渐消失，有些已经看不到了。
我们走到任何一个地方，更容易让大家注。
意到的是一些特别现代的东西已经进入了人们的生活，而且人们也非常二容易接受现代性的东西。
现代性的东西很容易影响人们的生活。
所以大？
家觉得，你研究了半天，实际上是在研究一种正在消失的东西。
如此说来，民俗学好像失去了存在的意义。
反正已经消失了，那你研究它干什么？
当今的社会越来越趋向于世界大同，或者说趋向于全球一体化了。
研究民俗本身就失去了价值。
另外，民俗学界本身也有很多学者特别强调“拯救”，具有一种强烈的拯救意识。
好像这些文化传统，如果我们做民俗研究的不去拯救，不去抢救的话，就没有了。
总之，这种种的说法纠集在一起，就给了我们这样一个概念，那就是说，民俗学研究的东西都是已经过去的，已经过时的，或者说是马上就要消失的那些东西。
我觉得这实际上是一种误解，或者说是一种偏见。
其实最早期的时候我也有过这样的想法，比如一些童谣，一些民歌，你不去搜集它们，大家就不唱了，也就没有人再唱给孩子听，孩子也学不会了，这种民俗现象最终就会消失。
似乎民俗学的任务就是“争分夺秒”地把这些东西抢回来。
可是后来我逐渐有了一些体会和想法。
首先是一些概念问题。
例如什么是传统？
怎么样才是保存传统？
记录下来、制作成模型、送进博物馆，还是要求民众坚守某种传统？
正在消失的就一定是传统吗？
不去人为地“拯救”，传统就一定会消失吗？
如果一些东西真的就此消失了，那它是传统吗？
等等。
其次是一些想法。
例如，一些看起来是传统的东西，如果它真的要消失，你抢救得了吗？

话说回来，你抢救又有什么用？
在历史的发展长河中，消失的东西太多了，可以说每朝每代，每时每刻都有东西在消失。
从称谓到服饰，从民居到民间巫术、仪式，我们变得太多，太快了’。
很多东西我们还来不及仔细审视，它们就已经消失了。
如果从民俗学的角度看，我们是否能，是否应该留住所有的东西呢？
……

第一图书网, tushu007.com

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