

<<势利论>>

图书基本信息

书名：<<势利论>>

13位ISBN编号：9787508735092

10位ISBN编号：7508735099

出版时间：2011-4

出版时间：中国社会出版社

作者：申旺斌

页数：404

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>

<<势利论>>

内容概要

势利作为一种文化思维形式存在于人类的心灵中，它是一切事物的保证，也是一切善恶的渊藪。文明是人类为谋求整体利益而创造的智慧势力与利益结晶。文明的本质及其发展规律，均包含在对势利的创造与运用中。研究文明与创造文明，离开势利这一本质，一切均为无本之木，无源之水。人类不是势利的主人，就是势利的奴隶，只有超越势利，才能把握势利。

<<势利论>>

书籍目录

第一篇 引言 第二篇 利益论 第一章 开启社会之门的金钥匙 第二章 揭开“利益”的红盖头 第一节 利益的本质 第二节 从人类生存需要的高度认识利益 第三节 从哲学的高度阐释利益 第三章 利之太极是生两仪 第一节 利益原初说 第二节 太极图的启示 第四章 利益的构成 第一节 利益主体 第二节 利益客体 第三节 利益网络 第五章 利益的特性 第一节 利益追求的无止境性 第二节 利益追求的层次性 第三节 利益的有限性 第四节 利益的永恒性与绝对性 第五节 利益的不平衡性 第六节 利益的软诱导作用——软质性 第七节 利益的开发与利益的耗散 第八节 金钱之利 第六章 利益的规律 第一节 一只看不见的手 第二节 利益发展的动态守恒律 第三节 利益主体追求利益的差异性 第四节 争利论 第五节 利益决定论 第三篇 势力论 第一章 基本势力论 第一节 势力概论 第二节 权势 第三节 钱势 第四节 人势 第二章 文势武势论 第一节 文势·武势 第二节 文化势 第三节 道德势 第四节 法势 第三章 势力纵横论 第一节 势力纵论 第二节 势力横论 第四章 实势虚势论 第五章 势利网络论 第一节 势利圈 第二节 势利网 第四篇 势利论 第一章 势利概论 第一节 势利社会的本质 第二节 以势分利 第二章 势利转化论 第一节 势利互变律 第二节 势利对等守恒律 第三节 势利转化的启示与意义 第三章 社会分层论 第一节 社会分层形成的宏观机理 第二节 社会分层形成的微观机理 第三节 金字塔式的社会分层结构 第四节 金字塔式社会分层结构与封建社会 第四章 社会势利结构论 第一节 势利结构论…… 第五篇 文明势利论 第六篇 政治势利论

<<势利论>>

章节摘录

原始社会的社会形态为什么是共产制而不是私有制？

原因在于生存利益决定一切。

人类的生存利益、生存需求决定了人类在原始社会条件下，必须实行原始共产主义的社会形态，这是人类在原始社会几万、甚至几十万、几百万年里，在与大自然作斗争中，以及与人类自身的一次次愚昧的斗争中，逐渐认识到的，并逐渐形成的一种合理有效的社会形态，是人类开始摆脱“兽性”而走向“人性”文明的一种必要准备阶段。

原始人，一开始也不是就自动自觉地联合起来共同劳动、平等互助、共同拥有生产工具、平均分配劳动产品的。

在原始社会里，原始人每天都在为吃饭问题拼死奋斗。

单个人在捕猎时，由于力量单薄，结果在与猛兽的搏斗中，往往是被咬伤或活活被吃掉，而许多人共同狩猎，就会大获全胜，收获也很大。

在这一次次的失败与一次次的成功比较中，原始人懂得了团结合作的意义，认识到了只有大家联合起来，共同对付猛兽，共同劳动，人类才不至于饿死或被猛兽吃掉，才能战胜大自然，特别是在与洪水的较量中，集体的力量更是最成功和最有效的，中国古代传说中的大禹治水，就是一种天下人集体奋斗的行动。

共同的劳动决定了生产工具（主要是石器、木棒）等生产资料的公有性。

在原始社会，你不劳动就只能饿死了之，而单独行动又面临着死亡的危险，这种残酷的现实和生存的欲望，决定了原始社会有劳动能力的人都必须参加集体的共同劳动，才能共生共存。

个人既然无法单独与洪水猛兽相抗衡，而必须要依靠集体的力量来行动，那么把石器、木棒等生产工具据为己有就没有什么必要，也无意义。

我们不能用现代人的眼光来看原始人，原始人不会像现代人那样对生产资料（或曰资本）具有那么大的贪婪欲望。

依靠集体的力量共同劳动方能生存的现实社会条件，以及生产资料的公有性，决定了原始人在生产中只能处于平等的地位，收获的产品也只能平均分配。

有人对原始社会劳动产品采取平均分配的形式不理解，认为原始人哪有那么高的思想觉悟。

其实这和思想觉悟没有关系，而是由生存条件与需要决定的。

<<势利论>>

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>