

# 《季羨林談佛》

## 图书基本信息

书名：《季羨林談佛》

13位ISBN编号：9789620427008

10位ISBN编号：9620427009

出版时间：2007

出版社：三聯書店(香港)有限公司

作者：季羨林

页数：289

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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《季羨林談佛》

## 內容概要

"佛"字從何而來? 佛教是怎樣傳入中國的? 印度佛是怎樣演變成中國佛的? 大乘教和小乘佛教的區別在哪裡?

作為國內外的佛教權威, 季羨林始終在以一個語言研究者的身份研究佛教, 通過原始佛典的語言現象來探討最初佛教的傳佈與發展, 找出其中演變的規律。

# 《季羨林談佛》

## 作者簡介

1941年生於山東省清平縣(今臨清市)。當代中國學術大師,北京大學東方語言學系教授,中國科學院哲學社會科學學部委員。季先生學貫中西,是中國語言學家,文學翻譯家,史學家,教育家,梵文、吐火羅文、巴利文專家。

# 《季羨林談佛》

## 書籍目錄

釋迦牟尼浮屠與佛再談浮屠與佛關於中國彌勒信仰的幾點感想佛典中的“黑”與“白”《列子》與佛典中國佛教史上的《六祖壇經》法顯玄奘與《大唐西域記》關於大乘上座部的問題佛教的倒流原始佛教的歷史起源問題 .....后记

## 《季羨林談佛》

### 精彩短评

- 1、喜欢佛教的人不一定喜欢此书
- 2、不懂吐火罗语，至少看下论文，知道大师为什么是大师。此论文集能看出大师的功力。
- 3、翻譯研究
- 4、从学术的角度知道了：佛教是怎样发展来的？释迦牟尼的真实身份当是怎样的？大乘小乘的区别是什么？——读来很是有趣！我所见过的但凡有过阅历的人，都将佛教视为修身养性的一种方式，这也是佛教吸引我的原因。这本书，倒是让我更为真切地认识了佛教~~不是作为一种信仰，而是一种文化现象~
- 5、“为了麻痹善男信女，扩大自己的地盘，巩固自己手中的经济，必须提出这个问题，而且必须给以回答。“对佛教那么讨厌，还要研究一辈子。。。真是辛苦了
- 6、大概浅显地明白了季老先生研究大半辈子佛教最终为何选择信基督。
- 7、好深奥...完全学术性，但是有点意思

## 《季羨林談佛》

### 精彩书评

1、对于佛教有丁点兴趣的，或有点模糊的信仰但有不太清楚佛教究竟怎么回事的人都会想要翻开这本《谈佛》读一读- 有关语言学与佛教研究原来只知道季先生懂着一门古代的东方的一种语言，但很好奇那样一门无人能懂的语言又有何用？没想到研究佛教是可以借助语言学的。浮屠与佛的问题是先生谈佛的重点。通过吐火罗文对释迦摩尼的称号（Buddha）的发音，证明浮屠与佛这两种对释迦摩尼的称号的中译是有不同的来源，前者来自印度佛典，后者来自西域大月氏翻译的印度佛典。浮屠与佛看起来是纠结的，但柳暗花明又一村，最终季先生要推导出的是佛教是从何途径传入中国的。语言学的妙用在这个研究里至关重要。虽然完全是吐火罗文，梵文的门外汉，但随着先生的大量引证推导分析，也渐渐读懂了解佛教可能是如何传入中国的。-有关科学和信仰先生直白“是一个科学工作者，不是宗教信徒”。他在这书里所有的谈佛的论文都是抱着严肃的科学态度的，所谓科学态度就是知之为知之，不知为不知。在很多篇中的一些疑惑地方，先生都言明据他推测，或有待进一步研究。没有偏颇武断之词。-关于佛教毋庸赘言，从这本书里能了解很多关于佛教的东西，比如佛教的大小乘是怎么回事，小乘怎么发展成大乘，以先生的话来说，是要“卖便宜的天国入场券”给人，正因为能“卖便宜的入场券”，佛教才能经久不衰，拥有广泛信众。还有法显和玄奘两位杰出的国人在佛教教义和文化交流中起到的作用。在千年前，其实我们在佛教学术理论中是占领了至高点的，甚至足以泽被后人的。比如印度学者要研究印度史不引用法显是不行的。-东人西人之区别”西域之人利在乎念性，东人利在乎解性“，从佛教流传到中国，中国人对佛教的研究发展，表现出中国人敏利，言少而解多。我们不仅接受了外来的一种宗教，还钻研发展了它，使得新的发展在倒流回其发源地。这就是先生阐述分析的佛教倒流现象。-关于”恩格斯语“先生对于佛教的讨论研究好像是出于无产阶级唯物辩证主义的立场的。他引用了不少恩格斯语，也有马克思语。-关于钱文忠小友：）由于先生对任何有助他研究的人都点名致谢，我们在第56页能看到现在有名的钱教授，先生口中的”钱文忠小友“。在1989年11月先生完成再谈浮屠与佛的时候，他还是”钱文忠小友“。也许他是在后面的几年里由小友而变为学生，从而”季门立雪“的。

# 《季羨林談佛》

## 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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)