

◀ (上接2版)

写成《历史的终结及最后之人》(The End of History and the Last Man)。从本文的视角看,福山对末人问题的讨论殊为有趣(这本书的第五卷题为“最后之人”或“末人”,是对这个问题的集中讨论),一方面,他延续施特劳斯和科耶夫的眼光,把末人放到了西方政治思想史中来考察;另一方面,他其实大方地承认,西方的自由民主制度就是一种末人政治,可是他并不像韦伯和施特劳斯那样忧心人类的意义危机,他要为末人时代辩护。我们因此可以藉着福山大大拓展尼采的论题,通过末人问题来做一种时代分析。

在福山看来,末人问题其实是 thymos(血气、激情)问题,这是他从施特劳斯和科耶夫的通信中所获得的一个关键看法。我们知道,柏拉图把人类灵魂三分为欲望、血气和理性。其中血气这个中间部分可以听命于理性来统治欲望,可血气也能因为争强好胜而引起纷争,总之血气是三者中最具有政治性的部分。血气求伟大,敢于斗争,为荣誉而不惜冒生命的风险。尼采尤为重视这个争强好胜的人性要素,因为在他看来,不仅政治伟业,并且人类在精神领域的一切伟大事业,皆离不开血气。而现代西方的价值和政制正要拿掉这个部分,要养成“霍布斯和洛克式平庸个体”,这种个体只有“欲望和理性”,是精于计算、善于满足欲望的人。福山没有点明,我们还可以补充说,这时的理性已经不是柏拉图意义上的洞察存在之真理的理性,而是为欲望服务的工具理性。福山把尼采的末人解释成了“民主人”和“经济人”。此外,福山的末人还是“知识人”：“生活在历史起点的奴隶在血腥的战争中之所以不敢冒生命危险,是因为他们有一种本能的胆怯。生活在历史终点的末人则是懂得太多,以至于不会拿生命去为了什么而冒险,因为他认识到,历史充满了毫无意义的战争……驱使人做出拼死的勇敢行为和牺牲行为的那种忠诚,在此后的历史中被证明为只是一种愚昧的偏见。受过现代教育的人满足于闲坐在家中,为自己的心胸豁达和务实作风而感庆幸。”(福山:《历史的终结及最后之人》,黄胜强 许铭原译,中国社会科学出版社,2003,第347页。译文有改动)总之,末人的词典里其实没有崇高和牺牲,他们宽容而无聊,平庸但是安全。在福山看来,末人正是现代性的终极追求。

不过,福山并不认为,末人

就因此陷入彻底无意义的状态。首先,他区分了“优越意识”(megalothymia)和“平等意识”(isothymia)这两种血气。他认同科耶夫的黑格尔解释,认为黑格尔其实不同于霍布斯,不是摒弃血气而是转换了血气的形式。在“求平等”或“求认同”的斗争中,现代人同样展现了丰沛的血气,只不过这种血气的目的在于终极的和平。换言之,“求平等”亦有伟大的时刻,可“求平等”之为“求伟大”,类似“战斗的无神论”亦具有福音性或宗教性,其目的仍在于消灭后者。因此,福山要避免尼采对于末人的指控,就还得在现代世界寻找“求伟大”的踪迹。于是,他尽管承认“求伟大”被逐出了现代世界的根基,可同时也强调,在企业家精神、在政治竞选和各式艺体竞赛中,仍有“求伟大”的表现。总之,无论是在为承认而斗争的“平等意识”中,还是在“优越意识”的各种现代表现中,血气并未消失,而是被驯化了。

末人的未来

然而,历史并未终结。如尼采所言,人终究是“未被定型的动物”。血气的驯化同样带来巨大的问题,而历史的发展又会激发新的血气。

一向坚持启蒙路线、主张继续现代性规划的德国思想家哈贝马斯,在“9·11”之后提出后世俗理论,重新审视宗教话语在现代世界的意义,谋划着要将“文明的冲突”转化为理性商谈。我们不妨将之视为驯化血气的新努力。另一方面,哈贝马斯同样看到血气匮乏给西方世界带来的意义危机和政治团结的危机。他在九十岁高龄出版的1700多页巨著《兼论一种哲学史》,实以“信仰与知识论争为主线”,仍是他构建后世俗理论的努力。从末人问题的角度来看,哈贝马斯的“后世俗理论”一方面仍要驯化血气,可另一方面,实际上给血气腾出了更大的空间,而这也是必要的。因为血气关系到自我超越,只有为血气腾出空间,意义问题和团结问题才有某种现实解决。尽管这种解决是不彻底的,可如果超人终归渺茫,那么末人就仍是现实。无论如何,我们看到,尼采的末人不只是查拉图斯特拉的嘲讽,而且是我们分析现代世界的重要入手点。至于我们如何面对末人的现实和未来,现代性思想家们已经展示了丰富的光谱。而尼采笔下的超人也是其中的一道光线。

(作者为同济大学哲学系助理教授)

二手书业复兴会影响新书销售吗

谢一青

从印刷术产生以来,二手书市场就一直伴随着知识传播史的发展而发展,“书肆业,汉时萌芽,至宋元而倍盛”,自明朝中期起,古旧书业与新书销售行业彻底区分开来,开始日益兴旺。中国近现代出现过一些著名的旧书市场,如北京的琉璃厂、隆福寺,南京的朝天宫,上海的文庙,都是“迁客骚人,多会于此,览物之情,得无异乎”的好地方。而高校周围的各种旧书摊,也是很多学人对读书时代的回忆。然而,在新书折价销售策略和旧书资源逐渐枯竭等市场因素和其他社会因素的影响下,传统的旧书市场早已盛况不再,不断萎缩。

近十多年,随着“断舍离”成为一种新潮流,在循环经济和低碳经济理念的驱动下,我国的二手书市场从早期的卖书小地摊,到颇具特色的实体二手书店,时至今日,历史悠久的二手书行业和创新交易模式的电商平台之间完美结合,一度萎缩的二手书交易,以创新形式强势回归,焕发出了新的活力。

2002年,二手书市场出现了C2C(卖家和读者直接交易)模式的电商平台,譬如孔夫子旧书网,作为二手书交易中介,通过网络快速匹配买卖双方。虽然买卖双方沟通效率较低、信用体系不完善,以及稀缺书籍定价不稳定等问题依然存在,C2C模式的二手书电商平台已经出现了取代二手书线下交易的趋势。2017年初,二手书电商平台创新性地采用了C2B2C(平台回收图书再出售)模式。在这种交易模式下,电商相当于一个大型的线上二手书店,利用人工智能的算法匹配二手书的供给和读者的需求;它们中有些电商(譬如多抓鱼)还会对回收的二手图书进行正版认定、消毒、翻新和重新打包塑封,再卖给新的读者。这种电商交易模式的优点显而易见:集中的仓储和物流产生的规模经济可以使得它们以较低的成本服务更广的市场;集中商家,能建立较完善的信用体系;对二手书的定价更接近市场均衡价格,防止过度溢价;盈利能力更是要高于C2C这类只收佣金的模式。

伴 随着全新的二手书电商交易模式的发展,大量资

本注入二手书行业,使得这个一度被视为桑榆晚景的行业在近两年飞速地发展起来。于此同时,由于新书出版方(作者和出版社)只能获得新书发行和重印图书首次销售的利益,二手书和新书销售的替代性给出版社的利润和作者的版权可能带来的负面影响已经引起了国内图书行业的关注和讨论。

这一状况也曾在别处发生。2002年时,美国二手书市场的电商模式已发展成熟,二手书市场的网络渗透率高达67%(Wyatt,2005),于是作家协会和美国出版商协会通过公开信的方式指出“如果消费者大量被亚马逊平台上激进的二手书销售促销所吸引,那么这一服务将对新书的发行和销售造成严重打击,直接损害作家和出版商的利益”。对于这种担忧,亚马逊CEO杰夫·贝佐斯根据亚马逊的图书销售数据,“发现二手书业务并没有减少新书的销售量”。一方面,亚马逊二手书市场增加了读者访问网站的频率,提高了读者购买新书的意愿;另一方面,读者通过卖出二手书回笼资金,增加了他们购买新书的预算。

新书创作是一种创新行为,著作权是知识产权最重要的组成部分,它虽不如发明专利对科技和经济发展有着直接可估算的经济价值,但一部作品对社会和文化发展有着难以衡量的艺术价值。如果二手书市场的发展真的会抑制新书的发行和出版,那么长期来看确会给社会文化发展造成损失。而说起二手书市场产生的根本原因,则在于新书出版发行市场中的供求不平衡。

新书出版发行市场供求模型中的两个关键性因素,量和价,决定了二手书市场存在的必要性和繁荣度。如果新书发行的总数量满足不了市场的需求,读者就会退而转寻二手书市场,绝版书就是其中典型的例子。一般而言,专业性比较高的图书,譬如研究性的著作,新书市场的需求量不大,因此出版社在发行时的印册也有限;也恰恰是这类书籍,虽不是流量图书,但在多年后依然有很强的阅读和参考价值。然而由于版权原因或者再版的市场需求量不够大,新书发行市场上出现明显的短缺现象,读者只能通过二手书市场以一定程度的溢价获得所需的书籍。

如果新书发行的定价较高,有很大一部分潜在读者的预算无法支撑新书的市场定价,这通常是发达国家如美国图书市场所面临的问题,尤其是美国高校的教材类图书,虽然有很强的流通性,但对读者而言没有很高的收藏价值,那么读者就会通过二手书市场折价获得自己想要的书籍。而在我国,新书发行的成本也在不断上升,国内图书的定价也随之升高,几乎是20年前的3-4倍,新书的定价无法满足很多收入水平不高的文化人或者准文化人的阅读需求。某种程度上,二手书市场也可被看作新书市场的分割市场,通过书籍的新旧程度和市场需求进行溢价或者折价的差别定价。

中国虽然是电子商务的后期起之秀,发展时间不长,但高达37%的零售行业电子商务模式渗透率是全世界最高的。自从电商涉足书业后,读者们已经逐渐习惯从电商平台购买新书,这一习惯也蔓延到二手书市场,电商模式逐渐取代了传统的旧书店,更使得二手书市场定价透明度上升,信息不对称减少,销售量飞速增长。早在2018年,多抓鱼单个App在18个月内的二手书流转量就高达100多万本。多家线上二手书平台都拿到了资本市场多轮融资。二手书行业复兴必然会增加二手书商的福利,然而这一模式是否会给发行新书的出版社和作者带来严重的打击呢?同时,这一模式对读者和社会的福利水平又会产生怎样的影响?

蚕食效应是二手书市场给新书市场带来的最大挑战——与新书内容同质的二手书交易会侵占读者购买新书的消费预算,侵蚀新书市场的销售份额。

当新书首印量不能够满足市场长期的用书需求,二手书市场的高效运行对这类新书发行就不存在蚕食效应。相反,出版社甚至可以通过二手书的溢价程度来判断重印的可行性,避免出现稀缺书籍价格过高的情况,二手书和重印书的相互作用能共同提高整个图书出版市场的福利水平。但如果二手书的市场需求是由于新书定价过高造成的,那么电商平台的大数据可获得性能使出版社在发行新书时调整其定价策略,维持甚至提高其原有的利润水平。十几年前,Ghose,Smith和Telang(2006)的研究即已发现,对通过亚马逊购买图书的读者而言,二手书的定价对新书销售量的影响微乎其微,对整个新书出版市场的利润影响不到千分之三。同时,

(下转4版) ➔