

# 一段重返美國之旅：在美國是生活



2018年國慶，我和同曾于美國求學的新婚妻子飛回了闊別6年的風城芝加哥。整整四年在全美最艱苦大學之一就讀的回憶，一下飛機轉瞬被啟動，更隨著我路過Clark、State這些市中心耳熟能詳的街道後一鮮活悅動了起來。

碧綠的河水依然沿著海軍碼頭緩緩流入市中心，千禧公園外的大豆子仍然銀光碧閃。美國還是那個5年風貌不變，10年風貌小變的美國。最大的不同大概是河岸邊矗立起了高聳的特朗普大廈，T-R-U-M-P五個巨大的字母從左到右一字展開，宣告著、彰顯著這個奇人的存在。

我不禁聯想起6年前，我那位在中國從事教育行業數十年的美國外教Holder先生對特朗普的冷冷評價：A dumb guy。

如今這個dumb guy已成第一強國的總統。他是真傻？但卻步步為營在貿易戰中逼退中國，在選戰中戰勝老牌政治家希拉蕊。他是假傻？卻又出言不遜，對常識和禮節視若無物，犯最狂野的錯，把幕僚班底觸怒個遍。

但無論真假，他用近乎示威的方式告訴世界，美國-美元體系的餘威猶存，世界運轉的秩序並未有太大變化。他甚至用貿易戰的方式，讓改革開放後從自卑迅速過渡到自豪的國人開始認真發慌。陰影之下，我不禁回想起一個具有爭議但大體成立的事實：

二戰後，加入美國陣營以及美國主導價值鏈分工的國家都逐步富裕了起來。其中，既有美國二戰後即通過馬歇爾計畫援助重建的老盟友歐洲，也有二戰時打的你死我活，但戰後為遏制中蘇不得不重金支持的日本。亞洲四小龍，乃至改革開放後崛起的中國，無一不是因為加入了美國主導的貿易和分工體系而積攢起財富。

相比之下，體系外的對手則活的更加艱難。

這樣的比較很容易讓人尋思，美國體系的魔力究竟在哪裡？中國有沒有可能複製乃至追趕其發展步伐？

這次旅行既修正也強化了我的印象：強化的是，美國作為世界上唯一的超級強國遠沒有步入衰退，反而在持續自我更新和造血中不斷復蘇。修正的是，我曾和很多國人一樣以為美國輝煌不在，轉眼會被中國趕上。這個印象產生於2008年也即十年前，我在這個國家最黯淡無光的時候來到芝加哥，飽經風城冰雪吹打的同時，目睹了美國破落的基建、無家可歸的流浪漢和失業侵入校園的恐慌。

十年前，我和大學同學曾在地鐵上被沾染血跡的不明黑哥哥威脅，那一剎那比對起深圳明亮安全的地鐵車

廂，我一時間忘記了何處才是發達國家。

我們曾從尼亞加拉瀑布驅車回城，著名景點邊上一路渺無路燈的高速，讓我回想起廣深間延綿幾十公里不減，金碧輝煌的排排路燈。更不用說夜色下芝加哥街頭的昏暗和逐個關閉的商場，甚至連Macy's也在稀稀拉拉的人流中朝不保夕。保安大叔彬彬有禮卻黯淡的眼神和寂寥無人的女裝部至今讓我印象深刻。

但我漸漸地發現了自己的錯誤。一個超級大國被自己的過度擴張擊倒，但其制度和經濟韌性又讓他慢慢恢復元氣。表面的繁榮和灰暗沒有改變過深層次的強弱對比。

此次所見所聞的，不僅僅是芝加哥的街道重現了生機，Whole Foods和新的Target重回寸土寸金的市區且門庭若市，隔壁上演著網紅歌劇《漢密爾頓》觀者如織；上百年積澱的強盛還體現在對資源不足惜的利用。

在三藩市漁人碼頭遙眺惡魔島，正好碰上美國航空展會的飛行表演，十幾架戰鬥機和運輸機隨意拉出來在空中飛成花向民眾無償表演，令人聯想到美軍實彈演練比例之高遠超他國；也體現在喬治亞拜訪的留美華人一家家享有別墅大宅，靠努力勤勉做生意，即使在亞特蘭大這座500萬人口的“小城”裡也幹得有聲有色，富足安樂。

還有三藩市滿城的創業巨擘，從Salesforce 高塔到領英總部，隨處的Uber也一改當年我對美國出行成本高企的印象。這座城市見證的新一代互聯網企業正是08年後美國復蘇的重要推手。

一、熙攘的中國和安靜的美國

隨著國人腰包漸鼓，越來越多人有出境訪美的經歷。但大部分人的印象停留在華盛頓、紐約、波士頓和洛杉磯等主要旅遊點上。然而，除了紐約的人口密度極高以外，波士頓和華盛頓人口不足500萬，也就是、國內三四線城市的水準，且分散在整個大都會(Metropolitan)範圍，而洛杉磯則秉承著攤大餅的建設方式，即使當地留學生也常常戲稱為洛杉磯。第一次來美國時，我也覺得自己進了個大村子。但這樣的比對很容易讓人對實際的經濟活力產生誤解。

就像大學時我曾天真的以街頭的繁華來判斷經濟的強弱。美國的大部分地方都有讓習慣了熙熙攘攘的中國人錯愕以為自己身居荒野的感覺。

但今天才深切明白，是東亞的社會結構、政策取向和土地規劃讓商業點高度集中於城市核心，通過步行距離內的資源聚集造就了如南京路、新

宿這樣極度繁華的臨街鋪面、便利店和購物綜合體業態，形成視覺上延綿不絕的現代奇觀以及隨之而來的高企房價。

相對而言，美國以車為步的生活方式，造就了居民區大宅大房平鋪，配合社區購物廣場這樣高度分散但地價相對便宜的業態。後者的物流配送和供應鏈效率絕不亞於東亞體系。

回來後我仔細研究了以Kroger和Sprouts Farmers Market為代表的美國“生鮮”業態，其損耗率、SKU供給豐富程度、源頭追溯和價格便宜度已經過了幾十年發展，絲毫不亞於國內砸錢打造出來的生鮮新零售，只是因為國人對活體海鮮產品的要求更高，且中國蔬菜供應強度大，造成了國內市場在這兩個品類上更為豐盛。

而且，由於國內勞動力成本相對便宜，催生出了一系列以送貨到家為核心的業態，但其盈利點始終系於脆弱的配送成本上——買個廁紙都要送上門，本質上是低效的，並不值得沾沾自喜。

這些商業模式下人力成本一旦上升則無利可圖，而人力成本上升又是消費升級的側面和基礎，以至於陷入了內生的矛盾。人的價值和時間如此廉價，豈不是和經濟發展背道而馳？

就像小小的一個上海地鐵站，2個進出口超過8個人在做著流於形式的安檢，在美國幾乎難以想像。人口紅利是崛起的基礎，但絕不能作為長期錯放人力資源的理由。

換言之，人力的重要性恰恰體現了美國在整個價值分工鏈中的層次。二次元網站彈幕中常提外國人少系列，但相應的，同樣的經濟體量下每個人的人力資本培養投入也就不可同日而語。美國常有白領身兼飛行員、裝修工和夜場DJ的故事，似乎每個人的履歷都額外豐富。這一方面和當地人力成本高有關，逼得美國人民DIY(自己動手)，另一方面他們也喜歡折騰，折騰得起。

例如，三億人口的美國有60萬飛行員持證人，超過20萬家私人飛機，而中國的持證人數不到對方十分之一。這讓我聯想到二戰時期美國恐怖的生產能力，整場仗打下來竟然生產了30萬架飛機，更可怕的是竟然有足夠多的備用飛行員駕駛這些飛機，可見其尖端人才的潛力。

如今根據統計，單單18-19年美國就讀高等院校的留學生已經超過109萬，作為全世界學生的首選留學地，美國更是通過吸收全球人力資源而帶來的巨大潛力。

表像背後，更重要的是國家實力和民間強盛的生命力在日常深處的體

現。

二、美國的服務員，中國的小白領

在美國舊地旅行，少不得訪親問友。無法避開的話題自然是收入和房價。似乎全世界的年輕人都在發愁存不下錢，美國的朋友也不例外。無論是消費水準相對偏低的亞特蘭大，還是全球最貴的三藩市，從年入5萬的服務員到9萬美元的銀行白領，似乎社會機制都在冥冥中確保了一件事：中產年底沒餘糧。

但再深入問下去，還是發現美國中產的月光有點不一樣。他們敢於月光，而且是主動加碼的月光。換言之，月光往往是還完貸款、交完保險、買完車後的月光。

工資高的，就買更大的房子，一年旅行更多趟；工資低的，也就租房了事。特別是中西部稍微小點的城市，房價物價十多年沒有什麼變化，只要工作穩定，幾乎沒有什麼好發愁的，按部就班工作幾年，房子和車子都會有。無怪乎美國人最怕的是失業，而非即使有工作，物價、房價也會漲的讓人望塵莫及。

再仔細看看房子的大小，車子的價格，更能感受到什麼叫地廣人稀、物資豐腴。50萬美金350萬人民幣在亞特蘭大的標配是400平米的別墅外帶花園，在芝加哥是市中心150平米高級公寓。

基本看來，理髮、除草乃至醫療這種人力非標產品美國必然是貴的，房、車、服裝和食品這些工業化標準產品就十分便宜。

綜合下來以全球的角度比較，美國一個地處偏遠的小鎮裡，一家咖啡店的普通服務員，大專畢業甚至高中輟學，卻可能享受一個國人再辛苦也無法企及的豐富物資、居住面積和閒暇時間，人均佔有的物資和生活方式更優於中國。換言之，同樣是中層生活，人們寧可選擇在美國，而不是墨西哥、印度等新興市場，這背後的原因是什麼？

用經濟學的思路來看，在經典的梭羅增長模型“產出=AKL(技術、資本和勞動力)”中，那個象徵著人力的L(勞動力投入)，除了數量，怎麼解構其品質？同樣的服務員，所做的事情類似，為何在不同國家裡所得的收入和生活卻截然不同？

這大概就是價值鏈分工地位不同所帶來的結果。看一個經濟體的強盛，要看看其最核心的一批人在全球分工中創造的價值。最頂尖的美國企業和精英，設計出了極具稀缺性的晶片、發動機、軟體乃至產品理念，輔之以掌握了話語權的宣傳和審美體系，憑藉其稀缺性在全球換回血汗工廠生產的產品。

一個波音機體的設計師因為其不可替代性(或者說稀缺性)，收入足以換回1,000個中國工人在流水線上一年生產的產品，因為全中國乃至東南亞有數以百萬的工人在等著謀生。而該設計師僅需要支付收入的一小部分，就足以養活一個美國本土為他服務的咖啡館服務員，服務員也就側面享受到了幾百號中國工人的勞動力成果。

在這裡，頂層的稀缺性通過涓滴(Trickle-down)，滋養著整個體系的下層。

這套Trickle-down的體系在全球的各個角落都存在。畢竟，全球經濟體本身就是一個相互服務的體系，收穫多少財富就看你所提供的價值。為提

供核心價值的人服務也是一種價值。這不就是服務業的本質嗎？

我們可以想像這樣一個畫面：

來自中國的二十萬工人帶來了全美的玩具，換來了一架波音。來自越南的三十萬更年輕的工人帶來了全美穿的一半球鞋，換走了一架波音。瑞士銀行家們帶來了二十萬個隱秘的帳戶和管理方案，換走了一架波音。

當然，瑞士銀行家和咖啡館小妹並沒有本質區別，只是因為提供的勞動複雜度和不可替代性更強，使得他們換波音更加輕鬆。而這不可替代性，是上百年的金融和銀行體系的積澱、信任打造和服務經驗的綜合結果。

當然，攀登產業鏈積累財富的方式有多樣。波音設計師的例子取的是不可替代性。還有一種方式是數量。當你為足夠多的人提供簡單的服務時，也能通過集聚需求支撐你走到產業鏈的上層。上海的Amy或者Mary處理的審計工作，直接服務的是企業的上市需求。而單一企業背後的基礎是江浙上萬個工廠分工生產各式零部件的結果。

本質上Amy集聚了萬家工廠的單一需求，產生了一個月薪數萬的職位。而本地工廠難以供養一個審計師，不僅因為門檻高，還因為這類需求必須得集聚起來才能支撐相應的職位。否則海寧或者西塘的Amy會因為接不到連續的審計訂單而喝西北風。

很遺憾的是我那位叫Amy的上海朋友最近也在發愁怕被裁員，因為貿易戰影響了江浙數百家工廠，並傳導到了她身上。

如果能結合不可替代的稀缺性，再加上龐大的需求數量，就能通往一個產業的頂端，利用頂端優勢在全球源源不斷賺取利潤。

正如蘋果憑藉一款爆款產品就在全世界收稅，直到華為艱苦攀登而上，打出自己的品牌手機。我們也可以明白如高通晶片這樣企業的可怕之處。高通的不可替代性，加上蘋果所創造、推廣出的全球巨量IPHONE需求，就是最典型的質+量的組合。能滿足這樣的需求，才能造就最強大的企業。這背後又可以回溯到國力的競爭。正如19世紀的鴉片戰爭，英國人拼了命也要打開中國市場，正是因為鴉片完全滿足稀缺性和市場龐大、粘性強的特點。

今天衡量一個國家力量的強弱，必不可少的維度就是誰擁有殺手級產品能滿足關鍵需求。

有趣的是在過去的三十年，中國憑藉數量，美國憑藉品質，分別走到了強國之巔。而今天，兩國又分別想奪取對方的質和量。

而這場明爭暗戰必然曠日持久。它可以是在公平的規則下憑產品說話，也可以變得醜陋不堪。規則和秩序的建立舉步艱難，但崩塌可以只在瞬間。如何化解紛爭，有序競爭，無疑需要兩國領導層、利益相關者乃至全民的投入和努力，而其結果很有可能影響未來數十年的國際秩序和各國走向。

在亞特蘭大的最後一天，陽光明媚，溫暖如初，我們在路邊笨拙地操作咪表，被上面的數位搞得摸不清頭腦時，路邊兩個美國大叔主動而友善地上來指點幫助，沒想到一番折騰也是如墜雲霧搞不清。我們會心地相視一笑。

我突然想起來這樣的善意和交集在我留美時也反復出現，但因為離開太久而變得陌生，對一個國家的印象也變得模糊。也許，相對於閉門造車，認清自己的更好方式是學習、思考、比較其他國家的強盛與衰弱，去實地感受水溫。只有這樣才能勉強避免資訊扭曲所帶來的盲從、自大和不必要的敵意。

## 提昇人的品質 建設人間淨土

『人生』要在平淡中求進步  
又在艱苦中見其光輝！

『人生』要在沉默中求智慧  
又在活躍中見其悲願！

~聖嚴法師~



法鼓八式動禪心法

身在哪裡、心在哪裡、清楚放鬆、全身放鬆

實體共修地點：淨心書坊

- 周日英文禪坐讀書會  
每周日 9:30am - 11:30am

網路會議共修地點：您的所在處

- 周六中文讀書會  
每月第二、四周星期六 8pm - 9:30pm

- 周六中文禪坐共修  
每月第二、四周星期六 7pm - 7:50pm

- 週五英文禪坐&讀書會  
每月第一、三周星期五 7:00pm-8:30pm

~歡迎您加入我們的活動。~

詳細課程、報名請至我們的網頁查詢。

法鼓山聖路易聯絡處－淨心書坊

7825 Olive Blvd., 聖路易中國城 (91 公車與 66 公車站前)

網址: www.puremindcenter.org Tel: (314) 277-5640 email: info.puremindcenter@gmail.com



佛教慈濟基金會 美國中西區 聖路易聯絡處

Buddhist Tzu Chi Foundation, U.S.A.  
Midwest Region, St. Louis Service Center  
電話：314-994-1999

8515 Olive Blvd., St. Louis, MO 63132

聯絡處活動：

共修、讀書會、手語、志工訪視、志工培訓、兒童精進班、兒童夏令營等

靜思文化流通處：

圖書、書籍、影音(CD, DVD)、環保用品、禮品、食品等

## 人間菩薩大招生

您是否願意將您的愛心化為行動，和慈濟人一齊來推動人間美善？

長情大愛中有您，這個世界將更加美好！

人間黑暗角落有著無數苦難與不幸的人，他需要我們付出大愛與關懷。

慈濟四大志業、八大腳印，推動著淨化人心、祥和社會的巨輪，

他需要您我護持和參與。

歡迎您加入慈濟大愛的行列成為會員或志工

Website: www.tzuchi.org