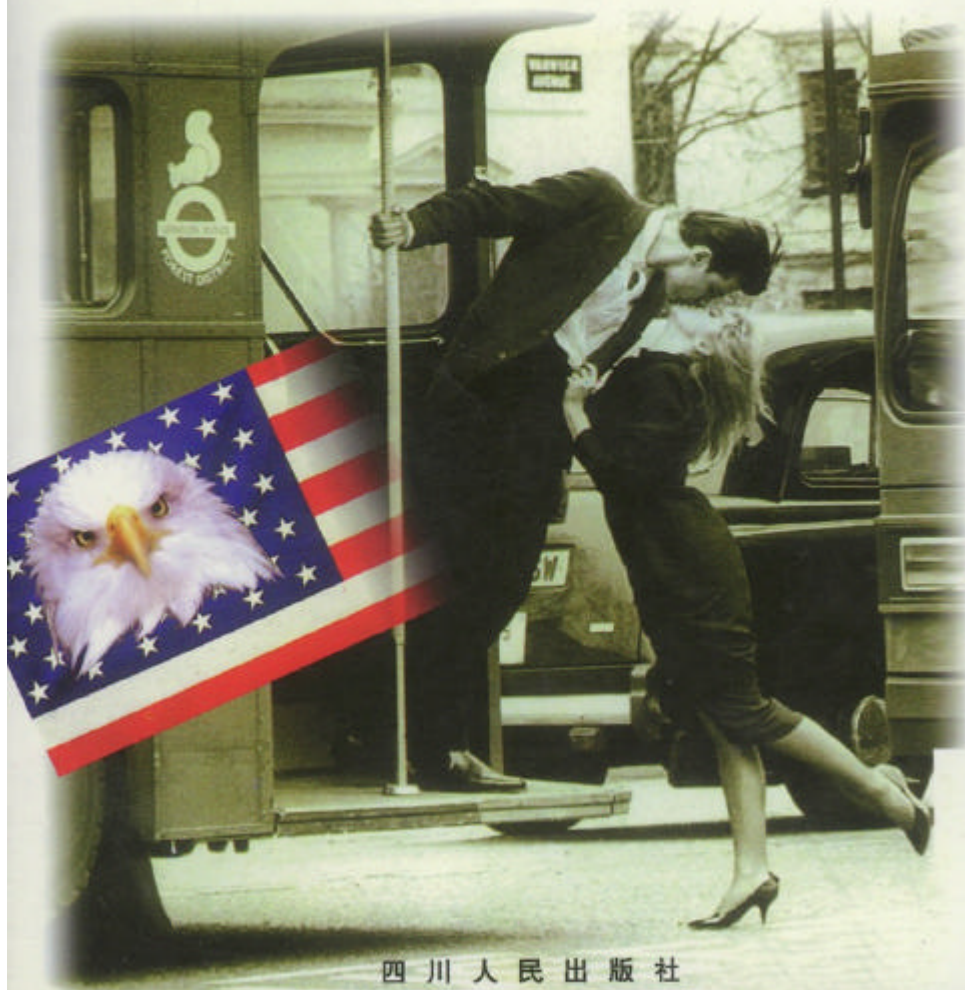


中美著名学者对话 剖析美国力作

TALK ABOUT AMERICA

闲聊美国

羊慧明 马平 宋晓江 [美] 著



四川人民出版社

作者简介

羊慧民生于 1956 年，1982 年毕业于复旦大学新闻系，曾任成都军区摄影干事、新华社军事记者、《经济日报》驻四川记者。现系自由作家，中国摄影家协会四川分会会员。与唐步云、马平合著有《中国的出路：改革》、《中国 1992：背水之战》、《中国观念大爆炸》、《中国 1993：走出混沌》、《中国记者眼中的美国》等书，即将出版的有《不鸣惊人》、《新闻的背后》等书。现兼任四川慧明智囊中心负责人。

马平，生于 1958 年，毕业于中国新闻学院，曾任新华社记者。现供职于四川省政府办公厅。1993 年曾应美国新闻总署邀请作为国际访问学者赴美访问。与羊慧明合著有《中国记者眼中的美国》一书。

宋晓江，生于 1955 年，1982 年毕业于复旦大学计算机系，1986 年赴美留学，获得经济学博士学位。现居美国佛罗里达。

前言

有人说，美国是称霸世界的最后的恐龙。

在力量上暂时没有对手的恐龙，它们的天敌很可能存在于自身。

恐龙的时代一去不复返了。但恐龙毕竟是力量和强大的象征。对恐龙的好奇与探索永远激发着人类的想象力和艺术灵感。

就像人们永远对恐龙充满兴趣一样，美国这个被称为“活恐龙”的超级大国，也是世人最关注最想了解的国家。因而，解剖这只“活恐龙”也是非常有价值 and 令人们感兴趣的。

于是，便有了许多写美国的书。

于是，也有了我们这本对话录。

所不同的是，我们不希望只让读者了解美国社会一些热热闹闹五光十色的表面现象，而尝试透过这些现象作比较深入的解剖分析，昭示一些比较有借鉴意义、中国读者最感兴趣和有实用价值的东西。

我们不愿带着一种偏狭的民族情绪去评价美国，也不愿以崇美的心理去仰视美国，我们更不愿为迎奉某种“气候”而发违心之论，我们始终坚持用一种不卑不亢的平视的目光去看美国，客观公正地作出自己的判断。美国社会有好的也有不好的，好的就是好的，不好的就是不好的。是好的对我们有用的就“拿来”，不好的则引以为戒。当然，世事也并非总是“好”与“坏”两个极端，而自有其层次丰富的中间色调。我们希望给读者描述的是一个中间色调明朗层次丰富有血有肉有思想灵魂的社会。

尽管我们向读者介绍的也只是美国社会的一鳞半爪，但聊以自慰的是，我们向读者献上的是一片真诚，一分良知。

我们愿意每一位读者都成为我们的朋友和师长。

闲聊美国

第一章 美国：超级强盛的背后

1. 看到美国的摩天大楼、汽车洪流、花园洋房、私人飞机、游艇、电影巨片、超级赌城、脱衣舞等并不真正了解了美国

羊慧明：宋晓江博士，您好！很高兴能采访您并能与您合作。作为一个中国青年作家，我比较了解中国的读者渴望了解美国哪些东西。可以这样说，中国一些年轻人对美国的兴趣就像对恐龙一样的着迷：年轻人爱穿的是美国的T恤、牛仔衫；书摊上充斥作着介绍美国社会的各种版本的书籍、美国亿万富翁的传记和迪斯尼的卡通；电影院最叫座的是好莱坞的超级大片；电视上成天放着美国的影视节目；美国人的汉堡包、炸鸡、可口可乐也像潮水一样涌进中国；更有甚者有不少中国的出租车里居然挂着星条旗！现代美国文化以各种形式冲击着中国人的心灵。在这种浪潮之下，怎样让中国的读者多了解一些精华的东西而弃其糟粕，就显得尤为重要。这也是我们想要做的，中国的，国门打开后，越来越多的中国商人和官员到美国考察访问，他们对所看到的一切投以惊讶的目光，当然他们中的不少人腰包里有美元作后盾，腰杆也越挺越直了，在美国人面前昂首阔步，令美国人越来越对中国人刮目相看，他们越来越自信，他们坚信美国人能做到的中国人也能做到。当然他们也渴望了解。学习美国发达背后的真谛。然而，这些为期只有两个来星期又要忙着看许多城市的中国考察团只能是走马观花，他们真正想要了解的东西却不一定能了解到。这正是我们要采写这本书的主要原因。我希望能让中国读者从我们的书里了解到他们最需要了解的东西。为此我准备了许多问题，想与您们一起探讨。

宋晓江：我也很高兴能与您们合作。在此之前我读过您与唐步云先生写的几本书：《中国的出路：改革》、《1992：中国的背水之战》、《中国观念大爆炸》，以及您与马平先生写的《中国记者眼中的美国》一书。我觉得您们是社会责任感很强很有思想的作家。您和马平先生写的《中国记者眼中的美国》一书，用不卑不亢的眼光去观察分析美国社会的方方面面，所写的多是中国读者最感兴趣和有用的东西，不像其它介绍美国的书只写了某些表皮现象。因此我相信与您合作能写出真正有价值的东西。诚如您所言，许多中国人希望了解美国就像对恐龙的兴趣一样。然而，能到美国看一看的人目前毕竟只有极少数，即使来看一看也未必能了解多么深入的情况。大多数中国人只能通过传媒和传闻来了解美国，通过电影、电视、电脑、飞机、汽车等来了解美国。美国人不仅把飞机、电脑、汽车、移动电话等高技术产品大量卖致中国，而且他们的影视文化、饮食文化，传媒对中国的影响也就越来越大。如果说当今中国社会还有崇洋热的话，那么主要就是崇美热。但有的人所了解的只是美国社会一些皮毛的东西，所热衷的也只是一些表皮的东西。我们应当透过表皮去揭示美国一些社会现象背后的东西。美国有不少好的东西，也有许多不好的东西，那么哪些是好的东西，哪些是不好的东西，好的东西是怎么来的，不好的东西又是怎么来的，我们怎样引以为戒，等等。

马平：大凡去过美国的中国人，印象最深的恐怕就是美国的摩天大楼、八车道以上的高速公路、风景如画绵延数百里的公园大道，到处是大片的森林、草坪和不怕人的动物，十天半月的衬衣衣领不会黑。皮鞋不用擦等，以及美国私人拥有的花园洋房、游艇、电脑、飞机，还有灯火辉煌的赌城、脱

衣舞等。但只看到这些东西并不等于真正了解了美国。我很同意您的看法，我们要挖掘这些现象背后的因果。比如，美国的公园大道、大片的草坪、花木是怎么来的？怎么管理的？美国的环境是怎么改善的？美国人为拥有花园洋房、汽车、游艇要付出多少代价？等等。还有，为什么现今世界上多数重大科技发明产生在美国？美国有没有办法解决贫富悬殊等问题？如果我们按照这样的思路来探讨问题，我们写的东西对中国读者就有参考价值。

宋晓江：美国人所拥有的一切是来之不易的。大多数美国人要为拥有一幢属于自己的房子而奋斗几十年，承受还贷的巨大压力。我们在看到美国人的富裕生活的同时，更要看到他们为此付出的创造性劳动。美国的好的东西，首先体现在美国人民身上的那种勃发的创造力、想象力、竞争意识和挑战精神。这当然同美国的教育思路和竞争激烈的社会环境有关。美国的教育是很值得总结的，它以激发人的想象力、创新能力、动手能力和自信心为核心，美国人常说的是“没有做不出来的东西，只有想不到的东西。”世界上60%以上的重大科技发明产生在美国，就同他们的教育有关。美国的竞争环境，又逼着每一个人每一个公司必须永远不停地创新。美国的法制环境、对公平竞争的保护、对环境的保护、对社会的有效管理的办法，有些是中国可以借鉴的。美国也有许多不好的东西，比如，对极端自由主义的放任和对枪支爆炸物管理的极其宽松，致使恐怖活动猖獗，威胁着美国社会的安全，还有贫富悬殊、种族矛盾、毒品泛滥、沙文主义等。

马平：现在我们来具体探讨这些问题，好吗？

宋晓江：好的。我们分析美国的好的、差的、坏的，都力求本着客观、不带偏见的原则。按中国一句时髦的话就叫“实事求是”。

2 美国在世界新格局中的角色受化

马平：冷战结束、苏联解体之后，美国成为当今世界唯一的超级大国，它似乎暂时没有了与之旗鼓相当的对手，它在许多国际问题上可以更加随便。美国在世界格局发生根本变化之后取得的这种特殊的国际政治地位，会给美国带来什么？美国的独家超强地位能够维持多久？美国在世界格局中扮演的角色会发生什么样的演变？

宋晓江：的确，在世界格局中发生根本变化之后，美国成了唯一的超级大国，过去能与之抗衡的强劲对手已不复存在，也就削弱了对美国的制约力量，它可以更加为所欲为，它暂时没有了应付强有力的挑战的忧虑，这看起来美国好像更加不可一世，但若用中国人信奉的辩证法来看，这对美国来讲未见得全是好事。相反，它也会给美国的内政外交带来许多负方面的影响。

首先，冷战的结束，对手的瓦解，也导致了美国人的忧患意识。应付挑战的精神的削弱。而这种忧患意识、挑战精神对一个民族、一个国家兴旺发达乃是至关重要的。在两大营垒对立的冷战时期，美国人心目中有一个可怕的敌人，能感受到一点威胁，因而能有一种忧患意识和凝聚力，在某些时候还显得比较齐心，支持政府的外交政策。但冷战结束后，敌手没了，原有的忧患意识也就荡然元存，美国人已经很难表现出过去年代的那种齐心。他们认为可以高枕无忧了。美国成为唯一的超级大国，这更容易助长一些人老子天下第一的沙文主义情绪。亚特兰大奥运会期间，西欧的媒体对美国的沙文主义已有微词。

其次，是世界格局的变化对美国外交政策的影响。美国越来越无视他人的存在而在对外关系中随随便便，使其在国际上的形象受到不良影响。在冷战时期，共同的挑战者迫使欧美建立了大西洋共同体。出于自身和集团的利益，美国还比较重视它与欧洲联盟的伙伴关系，多少还能顾及西欧各盟国的面子和情绪，西欧也觉得要对付中苏的红色威胁而把美国的伙伴关系看得至关重要，虽然不是完全看美国的脸色行事，但在大的问题上多能达成一致。冷战结束后，警钟解除，大西洋联盟的伙伴关系不那么重要了，一些美国人这样看，一些欧洲人也持这种看法。于是，旧有的外交联系松弛下来，冷战使欧美结成的天然伙伴关系日趋冷淡。美国有时可以不顾及欧洲的面子和情绪了，制裁的大棒也不时挥到欧洲的头上。而欧洲也不吃这一套，既然挑战的威胁已经解除，与美国的联盟已不那么重要，欧洲干吗还要对你美国言听计从呢？因而欧美之间的摩擦增多，吵吵闹闹，美国要制裁，欧洲也要以牙还牙。比如美国前不久公布的旨在制裁伊朗和利比亚支持恐怖活动的《达托马法》，不仅要制裁伊朗、利比亚，甚至扬言要对与伊朗、利比亚做生意的欧洲公司进行制裁，这种无视别人存在随心所欲的外交政策，自然遭到了欧盟的一致抵制。美国的这种外交政策潜伏着巨大的危险。正如兰德公司总裁詹姆斯·汤姆森所言，美国人和欧洲人对大西洋联盟采取无所谓的态度，如果不从根本上加深和扩大美欧关系，大西洋欧联盟就有可能消亡。

在处理与世界其它地方的关系问题上，美国的政策也越来越随随便便，这使美国得罪人太多。

羊慧明：我记得美国著名作家大卫·霍伯斯坦说过一句话：“帝国就意味着负担。”在当今世界，谁要想去当世界的主宰，是要负出代价的。过去的苏联与美国背的包袱已不轻。美国管的事太多，结果也给自己带来了无穷无尽的麻烦。美国为什么受到国际恐怖组织的攻击最多，不能不说是与他们的外交政策有一定关系。

宋晓江：中东某些集团支持恐怖活动的情况确有发生，这也是为世人所愤恨的，也理所当然应受到国际社会的谴责。不过，近年来美国发生几起严重的恐怖活动，如俄城联邦大楼大爆炸。亚特兰大奥运会期间奥林匹克公园发生的爆炸等，好像查出来都是美国人所为。环球航空公司的波音747大型客机在纽约长岛上空爆炸，美国人怀疑是中东人所为，但又拿不出真凭实据。拿不出真凭实据，你就不能随便指责。美国的恐怖活动猖獗，最根本的还在于美国社会本身。美国的极端组织人数达数十万，其中成员大多是白人中产阶级，作为种族主义者和谎言癖者，他们把美国政府作为主要攻击目标。而在一个崇尚自由主义的社会里，这些极端组织得不到有力的打击，养痍遗患。其次是美国当局在武器和爆炸物管理方面极端宽容的作法，为真正的恐怖分子的活动提供了方便。一个两亿多人的社会就有上亿条枪，制造爆炸物的原料都能很容易搞到，能不出大事吗？现代化学、生物技术和电子技术发展，使得伤害他人。毁灭社会的恐怖犯罪的活动及高技术犯罪越来越容易，在这样的情况下要维护社会的安全只能加强对危险物品的控制。在这一点上中国做得比较好。如果美国能有效管制武器爆炸物，这个社会将变得更好。可是他们能做到吗？

马平：诚如你所言，美国在外交、社会安全等方面存在不少麻烦，在国际贸易中也不断与他国发生摩擦。那么美国的经济去向会如何呢？美国经济的超级发达能否维持下去呢？

宋晓江：决定一个国家在世界上的座标最根本的还是它的经济。我对美国的经济的发展还不是那么悲观。尽管 70 年代和 80 年代就有日本。欧洲的经济的发展可以超过美国的威胁论，但事实上 90 年代以后美国经济的发展比日本还要稳健。前几年增长很快的亚洲经济 1996 年以来增长也开始减缓，美国仍然雄踞超级经济强国的头把交椅。近 5 年美国的经济延续了 3% 左右的增长，而通胀都在 3% 以内。1995 年美国国民总产值超过 7 万亿美元，人均工资 21000 美元。他们的基数大，每年增长二三个百分点也了不得。我认为美国作为第一经济大国的地位在未来的二三十年内仍然能够保持。一方面，美国的高科技在许多方面都领先于日本和欧洲，先导产业美国保持着较大优势。虽然日本、欧洲在某些技术领域对美国构成了挑战，但是美国仍能控制领导新潮流的高技术产业的大头。美国科技人才济济，资本市场成熟，政府对经济的调控也比较成熟，经济难以出现大的起伏波动，而竞争对手日本的经济早已出现疲态，欧洲一些国家的高福利政策也影响了经济的发展。如果把经济比着一个有机体，那么美国似乎更显得年轻和富有生气。至于世界风水轮流转，经济重心将向亚太地区转移的说法，早已有之。连《大趋势》的作者奈斯比特也认为在未来的 21 世纪美国将可能不再是世界经济的中心。我倒认为这些论点有些言过其实。经济重心向亚太地区转移，美国将面对日本、中国及东南亚经济快速增长地区的竞争。但我认为竞争并不等于威胁，也不等于美国就是世界经济重心转移中的受损者。实际上美国也能从亚太经济发展中受益。亚太地区发展了，美国人可以把更多的飞机、汽车、电脑、软件、通信产品卖到亚太地区。世界经济早已是你中有我我中有你。过去亚太地区经济的发展已经使美国受益。摩托罗拉的通信产品，在亚洲地区的市场增长是最快的，仅在中国的年销售额就超过 20 亿美元。波音公司的飞机有 1/3 的市场在亚洲。美国人的电影、饮料、啤酒、快餐也已经开始风靡亚洲，赚取了大笔利润。因此，不能简单地认为亚太地区的经济发展对美国是一种威胁。当然，随着亚洲经济的快速发展，与美国的差距会逐渐缩小。下一世纪上半叶中国经济在总量上可能超过美国，但人均收入的差距还会相当大。中国的经济发展不会威胁到别国的。

3. 杂“种”优势

羊慧明：如果把美国与欧洲作一个比较，我们或许会得出这样的感触：欧洲徐娘半老，美国还正当青壮年。欧洲比较多一些的保守的传统下的暮气早已显现，而美国却多一点蓬勃向上的生气。大英帝国的没落，美利坚的崛起，其背后到底是一种什么样的因果关系？历史学家和社会学家已经总结了不少。但我认为，美国之所以能后来居上，超过大英帝国，登上世界头号超级大国的宝座，最根本的原因在于美国这个新的移民社会所特有的多种族、多种文化、多种智慧的“杂交优势”。美国本身是一个移民国度，直到现在每年还有几十上百万人从亚洲、拉丁美洲、欧洲、非洲、大洋洲涌入美国。当今世界没有任何一个国家像美国这样吸收如此多的移民，而这些移民中不少是顶尖的人才。移民具有的冒险精神、挑战精神、吃苦精神和最少保守思想，给移民社会源源不断地注入生机与活力。为什么世界上几大移民国度——以色列、澳大利亚、新西兰发展都很快？恐怕也与这种移民社会的特质有关。要追寻美国成为超级大国背后的真谛，我们必须重点分析美国这个移民

社会的特殊性。

宋晓江：我很同意您的见解。在本世纪以前的几个世纪里，有 4000 多万移民从世界五大洲涌向美利坚，他们之中有白种人、黄种人、黑人；有平民、奴隶和失业工人；也有贵族、富商和场主；有改革家、冒险家和淘金者；也有囚徒、海盗和奴隶贩子……当他们踏上美利坚这块土地时，不管他们是恐惧、迷惘、失落，还是欢呼、雀跃、惊喜，不管他们是自觉还是不自觉，这支浩浩荡荡的移民大军马上汇入了美利坚民族的大熔炉，加入到融合各民族、各种文化、锻造一个新民族的历史进程。说美利坚是一个“杂交”的民族一点也不过分。而能将如此多种族“杂交”融合为一，则靠的是一种共同的理想和信念。

当初在欧洲封建统治下受到政治和宗教迫害的异教徒、穷愁潦倒的贫民、受排挤失意的贵族，他们在旧世界的桎梏下欲求平等、自由而不可得，转而把希望寄托在这块刚发现的新大陆上。他们中的先驱者历经生死挣扎来到美洲大陆，为的是拥有自己的田地、家园和自由呼吸新鲜空气，拥有在一个较平等、自由的新社会里生活的权利。正是这个新的理想和信念，战胜了莽莽荒原，战胜了宗主国的干预，战胜了分裂主义，战胜了种族歧视，把人们融和到了一个大熔炉中，产生了一个新的民族，创造出一个新的世界和新的文明。这就是美国。

马平：如同生物进化论中杂交产生优势的原理一样，美利坚这个“杂交”的移民社会，有着全新的生命力和后天的优势。

首先，移民社会这个大拼盘是平等、自由思想播种的最好的土壤。一张白纸上好画最新最美的图画，在一个传统包袱最轻的移民社会里最有利于新文明的生长。当初从欧洲以生命作赌博漂洋过海冒险来到美洲的移民中，许多人都是不满封建统治的平民，包括移民中的一些贵族、富商，也在不同程度上厌恶旧世界的传统。在欧洲长期受迫害的异教徒、犹太人，追求平等自由成了他们生存的需要，渴望平等、自由的愿望也尤为强烈。人人生而平等的思想在这块土地上最容易被接受。《独立宣言》在这里诞生完全是顺理成章的。自由民主思想虽然最早是盎格鲁萨克逊人提出来的，但它开出最灿烂的花，结出丰硕的果却是在这块土地上。

移民最初来到美洲，面对猛兽出没的莽莽丛林，他们唯一的生存之路就是自己垦荒和捕猎。在那里没有庞大的政府机构去管理他们，他们可以自由地依靠自己的力量去开垦一片荒地，建立自己的新家园，这就形成了自由的社会氛围。美国人至今不喜欢别人和政府干预他们的商务与生活，也与此传统有关。

当初移民到美洲的一些贵族、庄园主和殖民统治者也想在美洲建立封建的庄园制度，但却遇到了在欧洲不曾遇到的挑战：这里荒地多的是，移民谁都可以自由地开垦一块属于自己的田地，谁愿去为别人当佃农呢？人们完全没有必要去接受他们在旧世界就厌恶的庄园制度。庄园主们不得不贩运大量奴隶来为他们种植庄园，制造了人类历史上最大规模的种族悲剧。最终，这种残酷的奴隶制度被新世界的理想和信念所摧毁。

其次，移民所特有的冒险精神、拓荒精神、吃苦耐劳，形成其他任何社会都难以比拟的生产力。犹太难民从欧洲逃到美国，给这个新国家带去了科学、技术、文化和经商知识；清教徒给这个新社会带去了新的理想；亚、非有色人种给美利坚带去了精壮劳动力和吃苦精神；欧洲人给新大陆带去了工

业技术和新的政治理念……正是依仗这一切，美利坚才有强大的今天。

在相当长的一段时间里美国敞开怀抱容纳五大洲的移民，使这个社会具有巨大的包容性。直到现在，美国每年还要批准六七十万人合法移民，对非法移民的限制也不是那么严格，新移民中大多是技术人才，精壮劳动力。他们能够移民美国，除了有一定专业技术，还具有勇敢冒险精神，有强健的体魄，有坚韧不拔的毅力和吃苦精神。新生代移民更具有较高的学历与知识。移民特别具有闯荡冒险精神、创新精神，加上知识专长，构成一个最有竞争力的优秀社会群体。

说美国在发移民财一点也不过分。美国优先接纳技术移民，等于其它国家在免费为美国培训人才。

羊慧明：但在，近一段时期，由于美国社会面临失业率升高的危机，一些美国人迁怒于移民，认为是移民抢了美国人的饭碗，反移民情绪有所升温。一些州和联邦议会正在紧锣密鼓地制定和颁布严格限制非法移民和减少合法移民配额的法律。对此您是如何看的？移民真的成了美国社会的包袱？

宋晓江：我不这样认为。虽然有不少美国人抱怨移民是美国社会的一个负担，甚至说美国是一个被缺乏教育的移民洪水淹没了的国家，移民一味索取，把他们的文化强加给美国，并且不愿意同化于美国社会，但事实是，移民不是负担而是贡献者。美国如果对移民关上大门，自己也就少了新鲜血液，受到伤害的只能是美国自己。本届总统候选人布坎南提出美国应停止所有类别的移民，这是为了拉选票的短浅之见。美国社会需要移民。虽然有不少文化很低的非法移民偷渡到美国，但新移民总体上文化程度高于老一代移民，尤其是合法移民，多是知识技术阶层。1993年，美国大学中有高达40%的工程学博士学位被外国出生的专业人士所获得。这些人在美国居留，成为美国高科技部门的中坚力量。美国著名的软件公司微软公司，就反对美国政府要限制技术移民的措施。有的美国高科技公司老板说，如果没有移民科技人才，他的公司将垮台。

至于说移民从美国人手中抢走了工作机会，事实是美国吸收移民最多的洲和城市失业率要比吸收移民少的地区低，移民赚了钱，就要增加消费，创造新的工作机会，移民开的公司，还吸收了当地美国人就业。另外，非技术移民往往愿意从事那些本地人不愿从事的工作。

当然，也不是所有的美国人都对移民有成见。前一阵国会有人提出要取消非美国公民的子女免费上公立小学、中学的福利，结果民意调查显示60%以上的美国人表示不同意这样做。他们认为不能因为要限制移民而殃及这些无辜的儿童，如果那样做也太残酷了。总的说美国社会对移民还是比较宽容的，至少在此之前是这样。虽然有一些美国人对移民有成见，但也不致于有太偏激的情绪和言行。总的讲美国人还是比较有理性的。

羊慧明：中国人信奉一句老话：“有容乃大”。一个具有巨大包容性的社会，一个能够融合这个世界上各个民族优秀的人文智慧精华的社会，它就会具有特别的活力和创造力，也就有了发展的内在动力。

宋晓江：是的。

4. 天时地利与实用主义

羊慧明：美国建国仅200多年的历史，在18世纪末，美国的工业还整整

落后于大英帝国 100 年。在此后的 100 余年中，美国人之所以能后来居上超过英国，其根本原因恐怕要得益于这个传统包袱最轻的新兴国家的朝气蓬勃的生命力，得益于催生这个新国家的自由平等的理想和实用主义哲学。正是这种自由平等理想的召唤，欧洲大陆和世界其它地方的人才、劳动力源源不断涌向美国。特别是那些在旧世界受过宗教迫害、种族迫害、政治迫害的异教徒、知识分子和犹太人，他们中不乏优秀的科学技术人才和艺术精英，他们大量流往美国，带去了科学技术、发明成果、商业和金融知识、艺术和教育。也正是因为实用主义的影响，这个年轻的国家的为政者及人民形成了一种开明、务实、讲效率的工作作风。在美国极少有东方式的繁文缛节、八股程序、形式主义，也不大讲欧洲老牌帝国所常见的等级排场，美国人绝不浪费自己的精力，一切以于我有用出发，集中精力智慧干正经事，在这种氛围下，提倡个人奋斗的美国社会激发了前所未有的创造力，人类许多重大科技发明都在美国诞生，而这一切似乎正是美利坚强大的灵魂。

马平：你讲的有一定道理，美国的发展除了得益于移民社会的综合优势、自由平等的理想和个性解放创造力勃发之外，也在很大程度上得益于实用主义。实用主义历史编纂学萌芽于古希腊，但真正形成实用主义哲学是 19 世纪末，它诞生于美国，这并非偶然。那时欧洲还是贵族等级制度，东方还是君主神权统治，人们的相当一部分精力、智慧被耗费于造神敬神和君主贵族摆谱的八股礼仪，而没有用于发展生产力上。而唯独美国这个新社会摆脱了这些桎梏。在这个崇尚个人奋斗的社会里，追求幸福就得自己去创造价值，去赚取金钱财富，否则您就没法生存。在这种背景下，实用主义应运而生。实用主义认为实践的标准即是“兑现价值”和“效用”，“有报酬”、“有效用”、“能满足我的需要”的就是真理。一切以人的需要出发，有用的即是好的东西。这一哲学思想很快在西方广泛流行。它自然对美国的发展起了相当重要的作用。

羊慧明：中国人讲的从实际出发，“逮到老鼠的猫就是好猫”，其实也有实用主义的成份。我发现西方的许多种学问，都非常注重研究人的需要，无论是哲学、政治学、经济学还是社会学，都是从一个最基本的东西入手，那就是研究人的欲望、需求，肯定人的欲望、需求。以经济学为例，核心是研究需求，人有欲望就有需求，有需求就有市场，要研究市场不能不研究人的欲望与需求。围绕着人欲——物欲、情欲、权欲等产生的种种纠葛和矛盾，也是文学艺术永恒的主题。中国宋代以后程朱理学倡导的“存天理，灭人欲”，这不能不说是中国走向衰落的精神鸦片。当西方人拼命发展现代科学技术以满足人们物欲增长的需求时，中国还在倡导禁欲，不去发展科学技术而让一代又一代的知识分子皓首穷经，钻在故纸堆里不能自拔，“我注六经”，“六经注我”，无数知识分子的心血和智慧就白白耗费在毫无用处的八股经文里，而且这些玩意儿禁锢了人们的思想，扼杀了人的智慧，压抑了人的创造进取精神，这样的社会不衰败才怪哩！

宋晓江：是的。中国的改革开放，说到底是中国从务虚走向务实。只有务实，一门心思发展经济，把那些无谓耗费国人智慧、精力的新老八股、形式主义、斗争哲学统统扔进垃圾堆，中国就有希望了。

马平：美国后来居上，也有天时地利的因素。美国远离多事的欧亚大陆，极少受到外来入侵的战争破坏，加上地大物博，资源丰富，这恐怕也是美国迅速崛起成为超级大国的客观条件。

宋晓江：在两次世界大战中，美国都渔翁得利。本世纪初，美国工业已经超过英国。两次世界大战又给美国工业带来新的发展契机。美国远离欧亚大陆，自然条件得天独厚。当两次大战中欧亚大陆饮受炮火蹂躏的时候，美国本上得以独享太平。欧洲的工厂、民舍被炸得稀烂，人民流离失所之时，美国的资本家却笑逐颜开地让工人加班加点开足马力生产。二战期间美国工业急剧发展。大战产生了庞大的军火需求，给美国资本家带来了千载难逢的机遇。整个美国简直就成了一个巨大的兵工厂。美国出口军火大赚其钱。从1940年7月至1945年7月，美国总共生产了29.66万余架飞机，7万多艘战舰。八万多辆坦克，随着军火的输出，黄金也源源不断流向美利坚。二战结束时美国的出口几乎占了全球的一半。到1948年，美国的工业生产总值是西欧、日本之和的22996，黄金储备是他们的4.5倍。世界上大部分黄金储备在曼哈顿的地下密库里。

在美国成为战争暴发户的时候，欧洲却是另一番景象：战争毁灭了欧洲的经济，濒临崩溃的形势的确也只有靠美国来收拾残局。尽管美国在战后第一年就通过联合国善后救济总署向法国、德国、意大利和巴尔干半岛诸国提供了110亿美元的援助，但这些国家还是穷困异常，到处是饥饿与混乱。在柏林，人们在冰天雪地到来之前就掘好数以万计的坟墓，准备埋葬那些饥寒交迫看不到另一个春天的人。英国在1946年接受了美国提供的37.5亿美元的贷款，但这些美元就像扔进了无底洞。伦敦到处是断壁残垣。祸不单行又雪上加霜，1947年1月的严寒和暴风雪使英国陷于瘫痪。

在二战以前，大英帝国的势力遍及全球各地，它囊括了亚洲的印度、缅甸、新加坡、香港；非洲的罗德西亚、博茨瓦纳、肯尼亚和赞比亚，以及澳大利亚、新西兰和加拿大。然而，在二战后的30年里，这个世界最大的帝国的每一块殖民地都几乎独立了。用历史学家约翰·基根的话说，这场战争不但远远未能保证帝国的继续存在，相反，它成了“变革的最太原动力”。

本已没落的大英帝国在二战后更加一蹶不振。美国当仁不让坐上了世界头号霸主的交椅。一个老牌帝国衰落了，另一个新的帝国崛起了。

第二章 自由与约束

5. 英国是自由的天堂？

马平：美国人崇尚自由，不喜欢政府、他人（包括自己的父母）管自己的事情，这种崇尚自由的传统自然有利于这个民族的每一个人的个性发展，依附性少而独立性强，循规蹈矩少而独创性强。在美国采访，我的确感到这是一个很自由的社会，但同时又感到其是一个制约非常有序的社会，你处处也得守规矩，在某些方面美国人享有的自由较多，而在另一些方面美国人受到的约束也不比中国人少。我感兴趣的是他们何以能做到把一个自由社会治理得基本上井井有条？

羊慧明：治理社会并不仅仅是政府的能耐，而是靠一种文明的合力，我不认为美国政府有多大本事，约束社会的力量除了行政的、法律和伦理道德的之外，更重要的还在于一种综合的社会自律机制，这种自律因素有利益的、舆论的和社会认同的价值观，等等。

追求自由是人的本能，也是人应该具有的最基本的权利。人类一直就在为争取更多的自由而抗争。但自由是相对的，自有社会以来就有社会规范与约束。文明演进的标志不仅仅是以人们获得了多少自由为标准的，文明的进程是双向的：一方面使人们得到人应该得到的更多的自由；另一方面把那些人们不应该或暂时不应该拥有的自由加以约束规范。比如，在史前社会，人们有群居乱交的自由，但后来当人们发现这会损害人们尤其是后代健康的时候，这种自由就被逐渐限制于婚姻制度，一夫一妻制。还有奴隶主可以随意处死奴隶、族长可以处死活埋后辈、丈夫可以处死不忠的妻子等自由，后来人们意识到其是非常野蛮残酷不人道的制度而将其摧毁。文明的真谛是不能只让某些人有自由而可以任意损害剥夺侵犯他人的自由。同时，文明社会致力于把那些人们应当具有的自由赋予每一个人，比如生存的自由、言论自由、追求幸福的自由。封建制度剥夺了许多人的自由，摧残人性，使人的精神、智慧长期压抑，成为窒息社会生机的桎梏。老百姓不要说骂皇帝老儿，就是骂一句贪官，也会掉脑袋，说话的自由都没了，这社会哪能还有公平？在包办婚姻制度下，男女授受不清，青年男女不能自己去找意中人，“通奸”要被活埋或乱石打死，造成了多少人间悲剧！性压抑也使人的生机萎缩。理所当然地会遭到一代又一代人的反抗。性解放实际上是对性压抑的一种反弹，但是它反弹到可以乱伦的“自由”的程度时，马上又给社会带来灾难：性病、爱滋病传染，人们终于又会去正视这种“性自由”的恶果，而加以自我约束。西方即有“爱滋病遏制了性革命”的说法。最有趣的是加州议会在1996年8月通过了一项法案，要对那些对儿童进行性侵犯的人处以类似阉割的惩罚：依犯人犯罪的次数与程度，或给其注射一种药物降低其性能力达到“化学阉割”，或对重罪者施以直接的睾丸阉割。你绝对想不到美国这样一个老讲人道的社会居然会通过这么一项想来很野蛮的法律。美国过去对新加坡的鞭刑尚大不以为然，但他们却制定了一项比鞭刑更不雅的法律。

在当今世界，美国是个最自由的社会，也是最有活力的社会。美国有着独特的自由传统，早期漂泊大西洋来到美洲新大陆的移民，许多就是不满旧世界的压迫与制约，为寻求自由、土地、财富、幸福而来的。他们靠自由垦荒狩猎，没有政府去管他们和帮助他们，他们完全靠自己。这就形成一种独

特的自由社会的氛围和传统。直到今天，美国人仍然不喜欢政府或别人管他们自己的事情。

然而，越是自由的社会，就越需要严密有序的约束，否则这个社会就会乱成一锅粥。中国有句老话：“没有规矩，不成方圆”。美国社会的规矩比哪个国家都多，这些“规矩”有法律的、社会自律的、社会约定俗成的。美国的法律多如牛毛，多得连律师也头痛，没有电脑律师简直没法干活，每年就有长达几十万页的上干部法律公布，哪个天才的脑袋能记这么多？由于法律多如牛毛，在这个看似很自由的社会，人们的一举一动都有法或别的规矩来管着。就说在家里吧，你要是打你的孩子，邻居会举报，警察会抓你，因为你犯了法；你想把屋子改造一下，也得报有关部门审查，你的改造计划得符合有关居住的法律规定；你想把你的地下室租给别人住，法律也要管，要看你的房子是否符合人居住的规定，比如有没有通风设施？浴卫设备全不全等；你在家开 Pauty 闹得太凶了，没准邻居也会报警，警察会上门干预；你想到你门前河里去钓鱼，也得有执照；你想把门前的一棵树砍了，不行，也得经批准；假如你门前的草坪几个星期不剪，杂草丛生，邻居们会抗议，因为你影响了这个社区的整体环境的形象，没准会让这附近的房屋掉价；如果你家有儿童，你想修个家庭游泳池也有种种条款款；霜雪天你得把门前路上的雪扫干净，否则路人在你门前滑倒了也可能到法庭告你向你索赔；你开车不能按喇叭，在美国开车按喇叭等于骂人，交通法也管着；你养的宠物如果在门外路上拉屎，你得赶快收拾干净，否则会被罚款 100 美元；在公路上开车你不能把烟头、汽水瓶子等扔出车外，否则会被罚款 1000 美元；你公寓门口的有蓝色标志的残疾人停车位，你永远不能去占，否则要被罚款几百美元；你到公园、野外去野餐，得把每一粒瓜子壳和杂物收拾得干干净净；你上邮局、进银行、去餐馆，哪怕只有几个人，你也得排队，不得挤到柜台前；你在公共场所，不能让你的 BP 机、大哥大发出声音，因为那会打搅别人……

总之，自由与约束是一对不可分割的矛盾统一体：只有在一个约束有序的社会，才能保障人们真正的自由。但这种约束力量不仅仅来自于政府，更多的来自于民间，来自于自身的自我约束。

马平：有些美国人追求自由似乎也到了离谱的程度。比如：旧金山的几百名妇女裸着上身游行要争取与男性一样的可以裸露上身的权利；同性恋协会呼吁保障同性恋者自由“恋爱”的权利；妓女协会呼吁保护妓女的自由权利……还有拥有武器的自由等。这些自由也给美国社会带来不少问题。

宋晓江：是的。美国的一些极端组织就是极端自由主义的产物。他们采取的反社会的恐怖活动，危害了美国社会的安全。特别是私人拥有武器的自由，是美国社会最大的隐患。

马平：那么，美国当局为什么不去严格限制私人拥有武器的自由呢？

宋晓江：问题也出在美国这个自由社会的价值观上。你说要限制人们拥有武器的自由，许多人会说你是要剥夺他们自身防卫的自由，那些没有枪的人也会反对：“为什么只许已经有枪的人拥有枪支，而不允我们买枪呢？这不公平嘛！我们怎么保证自己的安全呢？”还有，美国决策者第一位考虑的是选票，百分之八九十的公民都有枪，哪个候选人要敢说取消人们拥有枪支的权力，得罪了这么多选民，他还能选上议员。总统吗？当然，他们也有一些限制，比如，对申请购枪人的身份审查，有犯罪记录的人不能买枪，还有，

枪和子弹要分开放，开车出门枪只能放在后箱里，但真正要用枪行凶的歹徒，这些法规是管不住他们的。一个社会拥有了太多的不应有的自由，社会是要付出代价的。但美国人宁要多一点点的自由，而只主张将那些不该有的自由予以适当地限制。总的讲，美国社会还是比较理性化的。否则，两亿多人，上亿条枪，换另一个国度，还不知要出多少事。

6. 法网恢恢，疏而有漏

马平：美国的法律多如牛毛，律师也多如牛毛。我去过美国几家最大的律师机构采访，他们那里法律文本堆积成山，律师简直身陷法律文本的汪洋大海中。事无巨细，都有法律来管着，而且各种法律的条款又非常具体，细得不能再细，几乎要穷尽一切可能发生的问题。

同样，美国人也似乎是生活在法律的汪洋大海里。一不小心你就会违法。美国人之间发生纠纷，很少吵闹和大打出手，往往丢给对方一句话：“法庭见”，就此打住。由此可见，法律在美国人生活中的分量。

羊慧明：美国是一个法制社会。依靠法来治理社会与依靠“人”（官、权力）来治理社会是两种根本不同的制度。法律是社会认同的准则，它不能随意更改，对谁都应该一视同仁，它是刚性的制约规则。而人治是有极大弹性的，对不同的对象尺度又可不不一样，因而人治社会必然是一个不太公平的社会。在美国，无论是在经济生活还是在社会生活中，只有一个“主裁判”，那就是法律。什么都有法来管，当然就会有一个很庞大的法律体系，也自然会有很多法律工作者。全世界的律师，美国占了大约 2/3。律师多是因为需求大：人们离不开法律，有求于法律，也就有求于律师。

马平：美国到底有多少部法律？

羊慧明：这个问题可能连律师一时也难以回答出确切的数字。据说联邦和州。地每一星期制定的新的法律、法规就有几万页！每年联邦和各州、地公布的新的法律就有几十万页！光是联邦国会每年就要通过 1000 多部法律！联邦和各州。地每年公布的新的法规达几十万、上百万页。国会和各州议会简直就成了一个个开足马力的立法机器，不堪负荷，使得国会幕僚急剧增长。参众两院的幕僚人数已经由 1930 年的 1000 多人猛增到 1990 年的 2 万多人。

马平：美国法律早已成山，为什么还要年年制定这么多新的法律？

宋晓江：法律是活的，不是死的。法律文件公布后，生活一直在演变，又会有新的问题游离于法律之外，所以又得不断补充和完善。比如，在计算机没有大规模使用之前不可能制定反计算机犯罪的法律，如今有了这种新的问题也就有了制定新的法律的必要。

也正因为美国法律庞杂而变动灵敏，也造成了法律在感觉上给人事无巨细处处设限的印象，很多地方也让人觉得动辄得咎，到处都是法律的圈圈套套。而一般人哪有功夫和精力掌握那么多法律条文，更不要说掌握法律条文的随时变动了，因而常常自觉不自觉地陷到法律纠纷中去，有时甚至会觉得完全按法律条款办事简直就寸步难行。

美国人心中的偶像是自由女神，但美国人享有的自由许多也是有前提的，他们受到的法规约束比我们想象的要多——

私宅本是自家的天地，但倘若冬天你房里的暖气不够标准而你又要将房子租给别人，你也犯法了，租房的客人可以告你，向你索赔；你就是要在浴

室多加一个马桶，也必须事先征得市政府房屋局的批准，你得事先请一位注册会计师或有执照的工程师代为向市政府当局呈交每一项改建计划的申请，逐一求得批准，否则就算违章。要是你将此房出售，原房主必须对违章改建的设施拆除才予以过户。在美国抽烟、喝酒这类“私事”也有专门的地方，有许多法管着，没有卖酒执照的餐馆绝对不敢卖酒，只准许卖果酒的餐馆绝对不敢卖一瓶啤酒，否则被客人发现一举报老板就要受罚。在美国管闲事“打小报告”。“主持正义”的人要比中国多得多，你别想侥幸过关。脱衣舞在美国许多州是允许的，但有一定的场所限制，不是说你在哪里都可以跳脱衣舞，也得有执照，佛罗里达州府所在地塔拉哈西的一家餐厅为了招揽客人，弄来两个舞女跳脱衣舞，马上有人投诉，第二天警方就关闭了这家餐厅。

在中国父母打小孩司空见惯，但在美国这属违法；你的未满12岁的小孩独自呆在家里，也是违法的。

你未经房东同意就到私家地参观，也算违法，因为你私闯他人住地。曾经有房东向走近自己的房门的陌生人开枪“防卫”的事件。在美国要不是在公园街道，你散步也会别扭，因为一出你的家门就是别人的私地。就是你自个的房屋租给客人住了，未经客人同意房东也不能随便进入该房间。

美国的居处及办公处所有严格划分，在办公室住人也算违法……

美国的法律真可谓密如天网，几乎无所不及。有人在评价它的完善严密的同时，也厌恶它的庞杂、繁琐。

马平：在中国人们常说法律只管老实人。在美国也同样存在钻法律空子的问题。法律再庞杂、严密，也有漏洞，也有空子可钻。不断制定新法无非是要堵住这些漏洞，但旧的漏洞堵住了，新的漏洞又出现了，于是就要不断去堵，法律也就越来越庞杂。在美国某些情况下是否也存在法律只管老实人的问题呢？

羊慧明：在美国，法律的制约作用是非常大的，无论对谁都差不多，对官大官小的，对有钱没钱的，对老实的耍滑头的，它都要起作用。当然，在许多情况下，守法也靠自觉，不老实的人钻法律的空子的现象也比比皆是。

可以这样说，在美国几乎人人都违法，只不过程度不同而已。之所以出现这种情况，原因是多方面的。法律太繁琐、庞杂，有时不钻点空子打个“擦边球”，就寸步难行。美国每年公布的新法就达几十万页，所以在美国做个律师的功夫绝对了得，不但要对浩若烟海、言辞缜密的法律全面领会，从中找出回旋余地，具有机智坚强的狡辩功力，而且还要随时掌握法律法规的出其不意的频繁变动。在美国，风行两句话：律师，就是想办法挑起官司的人；律师，也是想尽办法帮人违法的人。

法律多如牛毛，人们做大事小事随时随地都可能遇到法律问题，惹出官司。从某个角度讲，生活中处处都是“陷阱”。那么多法律，老百姓谁搞得清，只有求助于律师。美国律师多得成灾，就因为法律太庞杂。就是专业律师，凭大脑也记不下那么多法律。美国法院判决主要依据判例。法律多，判例更多。以票据法为例，法律文件每一句相关的话的判例就有345个，一部法律的判例就有成千上万个。要靠人工去查案例会累死律师与法官。好在有了电脑，几十秒钟就能查出需要的判例。你很难想象在美国要是没有计算机，律师这活该咋干。

法律多如牛毛，有时你不找法律法律会找你。广东一家集团花了几百万美元在洛杉矶买了一个酒店，事先没找律师咨询是否有诉讼遗留问题，待钱

交了，公司准备装修营业，要原来租住在里面的人暂时搬走，谁知租住里面的一帮穷人告到法庭，控告他们歧视穷人。公司陷入没完没了的诉讼纠纷中，酒店长期不能正常营业，损失惨重。

马平：话说回来，法律再庞杂浩繁，也有漏洞，一些为非作歹者照样能逍遥法外。美国法庭审理过程极其漫长拖拉，他们的信条似乎是“为了不冤枉一个好人宁愿漏掉一千个可能是坏人的人”。美国法庭实行陪审团制度，最终决定判决的权力在陪审团手里，而陪审团成员是否那么圣洁。公正，能否端稳天平，谁能制约陪审团，这又是个天大的问号。陪审团制度被称作是“公众的良知”监督执法，但法律受到嘲弄的例子也不见少。

轰动全球的辛普森一案就很有点“喜剧”。红透美国的黑人棒球明星辛普森涉嫌谋杀白人前妻尼科尔及其男友戈德曼。尽管警方已有大量证据，此案已花费了近千万美元，但美国许多律师及分析家都认为这种“娱乐式的审判”是徒劳的，因为辛普森一案中的12名陪审团成员中，黑人就占了9名。因此，辛普森作为黑人中的出类拔萃者，会得到同情。他极有可能被判无罪。后来的判决果然如此：辛普森被判无罪。法官当庭痛心疾首地感叹：这是美国法律史上最可悲的一天。

轰动一时的洛林娜·巴比特阉夫案也极“喜剧”。华盛顿近郊女子洛林娜·巴比特在1993年6月的一天夜里用刀子把丈夫约翰·巴比特的生殖器连根割下，然后携带着“这玩意儿”驾车外出，在离家几个街区远的地方把“这玩意儿”扔出车窗外。但这“玩意儿”幸好没被野狗叨走而被无所不能的警方人员寻获，并由医生“安装”回约翰身上。医生说约翰·巴比特性功能的恢复可能需要一两年时间才能看出结果。1994年法庭开始对洛林娜进行审判，洛林娜面临可依故意伤害罪被判20年监禁。但此案的判决结果也出人意料。由12位当地公民组成的陪审团中有7名是女性。有趣的是，这些女陪审团成员多同情洛林娜。1994年1月21日，洛林娜终于被判无罪。因为陪审团认定洛林娜的阉夫行动是因为暂时“心神丧失”所致。她仅仅因此被送进心理医院进行为期45天的有关的心理检查。

羊慧明：陪审团制度被视为是公众良知对司法的监督制约，被奉为美国民主法制制度的圭臬，因为只有公众才能监督司法。司法必须要有公众的监督。如果执法者不受监督，也会出现滥用权力的现象，法律也可能被视为儿戏。但陪审团制度本身也并非完美无缺，也同样暴露出许多问题。美国法律界是否注意到这方面的问题？有没有办法解决？

宋晓江：陪审团制度一直是受公众支持的制度，美国法律界也充分肯定它的作用。如果没有陪审团制度，没有人监督执法，法官也可能乱来，执法不公，破坏法律制度的问题也难免出现。只要是人在行使权力，就需要别人对他（她）进行监督。当然，对陪审团制度也有人认为它有许多不完善的地方，正如一些人批评的把最终判决权交给对法律一无所知的人是否适宜。加上陪审团成员也是人，是人就会有感情因素起作用。但总的来说，陪审团的作用是得到广泛支持的，它体现了公众对司法的监督，法官不能为所欲为。虽然陪审团成员并非都是法律专家，但他们是是非界限的。美国法庭判的案子，75%以上法官的裁定与陪审团的判决是相吻合的。当然也有陪审团成员感情用事的，但这只是个别案子的问题。这里也有个陪审团成员如何产生的问题。在美国，凡年满18岁的公民都有作陪审团团员的义务。某个案子的陪审团成员产生系由电脑“点名”，如果被点到了拒不参加者还要被作为蔑

视法律而被罚款 250 美元不等。尽管是被电脑点的名，尽管是与当事人没什么关系的人，也难排除在某个问题上有人感情偏好。当然，美国法律也有制约，法官执法不公，就可能受到弹劾，受到投诉多的法官，就很难在下一届选举中连任。这本身也是一种制约。对陪审团成员，也有制约的条款。但漏洞还是不少。

羊慧明：1993 年我在芝加哥东北的一个农家小镇采访，主人请我晚上参加“狮子协会”（男人协会）的 Party。晚餐结束，大家开始讨论问题。不到这种场合，很难想象美国人开会的认真劲和好玩。开会必争论，当仁不让。那天讨论的议题是：县里原有的一座监狱，只有 40 个床位，由于犯罪的多了，住不下，要新修一个 50 个床位的监狱，得花 800 万美元。得增加税收。镇里的“官员”（有其它职业，做行政工作只是尽义务）把监狱图纸拿来，传递给每一位与会成员看，征求大家的意见。我身边的一位农民站起来说：“一个 50 个床位的监狱，要花 800 万美元，看这图纸，设计得比假日酒店还好，说不定还有人愿意进去住呢。我不是要反对修监狱，而是觉得是否有必要修这么好，这不利于抑制犯罪嘛！”翻译指着图纸给我解释说，每个犯人有一间橱卫家电具全的套房，还有体育娱乐健身设备。让犯人住这么好，实在让我辈中国人感到稀奇。美国崇尚人道主义，对犯人也要讲人道，甚至可以允许犯人周末与配偶团聚，给犯人一定的受教育的经费等。这样做是否有利于抑制犯罪？

马平：几十年来，美国对监狱里的囚犯一直持宽大为怀的态度，不断投资改善监狱里的各种条件，试图以此感化囚犯早日重新做人。在这种信条下，多数监狱具备了良好的条件，有的甚至超过了一般美国人的家庭生活水平，以至于有的囚犯刑满后不愿出狱。越来越多的人对蹲监狱持无所谓的态度。犯罪增多，监狱也人满为患。很显然，这种“人道”对待罪犯并未达到预期目的，也有违当局初衷，更引起民众的强烈不满。如今，一些州已经开始注意这个问题了。密西西比州已通过了严惩罪犯的法案，包括取消囚犯拥有个人电视机的权利，禁止牢房装空调设备，不为犯人提供举重等运动器材，甚至规定囚犯要穿印有罪名的囚服。有的州的议员为讨好选民厌恶犯罪的情绪，在投票之前纷纷提出严厉的法案。有的州甚至规定禁止囚犯使用电话，不准在狱中从事垒球、拳击及角力等体育运动。加州还禁止监狱里放映色情磁带；南卡罗来纳州还废除了近 50 年来的传统，禁止某些囚犯的配偶探监团聚；新泽西州取消了犯人在监狱里的文化进修计划，并考虑要让犯人每天做 10 个小时的劳役。这一切的目的只有一个：在全国范围内造成一种蹲监可耻，犯罪将受到严惩的氛围，以期震慑和减少犯罪。

不过，也有人认为上述作法有点矫在过正。他们认为，取消囚犯打电话、看电视、进行体育运动及接受教育的权利，是毫无意义的虐待报复行为，更会使犯人产生怨恨和报复心理，对消除犯罪无益。

据说在美国判处一个死刑犯前前后后耗费高达上亿美元，不少美国人对此也颇多微词。

羊慧明：一个死囚耗费上亿美元，这在美国不只一例。美国司法机构有一个信条，对犯人要讲“人道”，对将死的死囚就更要倍加“人道”。法庭要为他（她）请律师并负担费用，要作马拉松式的没完没了的长达几年十几年乃至几十年的取证，要尽可能满足犯人在狱中的要求，满足死前的享受，还要有防备自杀的安全设施。在行刑的方式上，也要尽量让死囚不过于痛苦

和难堪。甚至对电椅也觉得有失“人道”之嫌。于是创造了针剂注射，让犯人在几秒钟之内毫无知觉地“归天”。

芝加哥一个曾经残酷地杀害 32 个人的丧心病狂的罪犯，他在逍遥法外 18 年之后才被推上断头台。这桩案子警方作了长达十几年的调查取证，动用了最得力的警员和最先进的设备，耗资巨大。据说，当局花在他身上的钱已达三亿多美元！

这个罪犯是个同性恋，他专门诱骗玩弄男人，然后把他们杀掉。他先后杀了 32 个人，案子轰动了全美。但对这么一个罪大恶极的罪犯，当局依例还得对他讲“人道”：给他请律师并支付费用，让他住条件极好的死牢。他在牢中要学画画，监狱方给他找来教师，提供用具颜料，他后来卖画居然因为死囚的身份平添名气，画卖得相当贵，成了在死牢中发财的富翁。他杀死了 32 个人，为审判他还搭上三亿多美元，这笔钱等于 500 个美国普通人一辈子的消费。怪不得有人说，他死了早“够本”了。

道义是一回事，法律是另一回事。美国法律界的人士在谈起此案时感到有些无奈。死刑犯所涉及的都是一些特大案子，正因为是重罪案，所以取证要充分，不能草菅人命，审理这类案子尤其费时费力费钱。至于对死囚的优待问题，人类毕竟在进步，文明将战胜野蛮。即便是在蒙昧时代，东方一些国度在处死人犯之前也要让他们打顿牙祭喝碗酒，何况当今是文明社会。不过，对死囚的“人道”太过分也不好。犯人会觉得进死牢并不可怕。虽然大多数美国人都支持对那些罪大恶极的犯人执行死刑，可事实上每年只有很少几个被处决，一个案子拖上十年解决不了是常事。现在死牢里已经人满为患，那些被判死刑的人可以没完没了上诉，往往要拖十几年才能与刽子手见面。佛州一名叫盖里·阿沃德的死囚竟在牢里庆祝他“入狱 22 周年”，而且对继续坐下去充满信心。

执行死刑的过程如此缓慢，原因在于每一次判决后犯人及律师总可以以种种理由上诉，律师总能鸡蛋里挑骨头阻止判决立即执行，陪审团也总是对犯人的上诉予以考虑，使判决一拖再拖。

死刑在美国是只纸老虎。多年来一些议员、官员、法官发誓要结束这种状况，制止犯人无休止地上诉，裁撤那些鸡蛋里面挑骨头的律师。议会还通过了议案削减辩护经费。新闻界以为这下僵局要打破了。可是什么也没有发生。公诉人依然人手紧张，案头案子堆积如山，而陪审团仍然源源不断向死牢输送犯人。要想完全清理完积案，就是每天处决一名人犯，也要到 2021 年才能彻底解决。

尽管公众希望对那些罪恶深重的人犯尽快处以死刑，但一位法官说：“我提醒那些希望两三年的审理就能把杀人犯送上绞架的人们，尽管这种愿望是好的，可是这么短的审理时间可能会使我们错杀人。”

在美国的法庭审理中，辩护方往往可以以一些莫名其妙的理由，使证据确凿的被控嫌犯被判无罪。最常见的理由就是被告有精神病，心神丧失。我在前面谈到的阉夫案的女主角洛林娜就是因为陪审团认定为“心神丧失”而被判无罪的。

一些重罪犯人，一旦被告上法庭，其辩护律师十有八九会首先千方百计证明被告心理不健全或患有心理、精神疾病，以使事主逃避惩罚。其中最著名的要算刺杀里根总统的约翰·辛克利案。当时，虽然有数以亿计的美国民众反复观看过这一刺杀现场的录像。辛克利对刺杀行为也供认不讳，但法庭

最终还是以辛克利心智丧失的理由而判他无罪。自那以后，美国司法界开始对以心智丧失理由为被告辩护的案子予以高度重视，不少人认为犯罪分子能以这种理由逃避刑事责任是美国刑法的一大漏洞。法庭只能赦免那些真正丧失正常思维的精神病患者，而不应该让那些蓄意伤害他人的犯罪分子轻而易举地以精神或心理问题逃避惩罚，这会助长犯罪。辛克利案件后、美国许多州陆续通过了“心神丧失但有罪”的法律，规定精神失常的犯罪者在恢复正常后要服刑。

马平：在美国，打赢官司动辄可以发几十万、几百万甚至几千万美元的横财，有人称此为“新六合彩”——告状发大财。由于动辄可以得到巨额索赔，许多人也就绝不放过这种机会。事无巨细都要告到法庭。这一方面自然可说是人们的权益意识、法律意识强，但也很难说许多人打官司到底是为了法还是为了钱。用我们东方人的文化观念去审视，似乎又缺少了一点中庸与宽容。

羊慧明：确实有这个问题。美国的法律的真实意味是：你别让我逮着机会，就是在大街上走路摔倒了，也可以告状。第一个可告的是最近房屋的房主，如果旁边没有房屋也可以告政府，因为你没把路修平，伤得越重，索赔越多。买杯咖啡自己打倒了烫伤了腿，也居然能告倒卖咖啡的麦当劳快餐店，索赔 200 多万美元。因为律师逮住了一条：你店里卖的咖啡确实温度超过标准。某人从租住屋的楼梯上摔下来伤了腿，爬起来就告房主，索赔上百万美元。

为了钱，不少美国人可以撕破脸皮大义灭亲，老婆告老公，老公告老婆，儿女告父母，父母告儿女也见惯不惊。报纸还报道有一位女郎躺在驾车的男友的怀里，急刹车时，由于惯性，该女郎的脸被撞伤，转身即告热恋中的男友。如此不留情面，很难说是为了法而不是为了钱。

这种现象能为许多美国人接受。一方面，这表明美国人权益意识、法律意识、自我保护意识比较强，随时随地知道用法律武器来保护自己的权益。但这的确又少了一点宽容。不过造成这种状况的原因也是多方面的。

美国律师多如牛毛，律师收入高，但都是羊毛出在羊身上，流进律师腰包的钱都是来自诉讼的事主。打官司索赔惊人，也与律师费用太高有一定关系。如果打赢了官司的一方得不到巨额赔偿，即使赢了官司也可能得倒输钱。这就造成一种奇妙的循环：一打官司就狮子开大口要求巨额索赔；而巨额赔偿的判例越多就越会刺激人们去打这种官司；赔偿金额越大律师得到的好处也越多，律师也就要千方百计争取甚至挑唆事主去打官司。

按照美国有关法律，律师在当事人没有自愿提出要求的情况下，去挑唆事主打官司，这是违背律师职业道德的。然而，有不少律师就是这么干的。有的律师从报纸上看到某人之间发生一件什么事，便主动去找其中的一方：要不要我作你的代理律师帮你打这个官司，保证让你赢，得多少赔偿，云云。还有的律师机构，专门盯着报纸上上布公司的财务报告，鸡蛋里面挑石子，一发现点岔子，就鼓动投资人打官司索赔。这虽然有违律师职业规范，但从另一个角度看，这种挑刺也是对上市公司的一种监督制约，他们不敢公布有水份的报告，否则会惹来诉讼麻烦。

毋庸讳言，美国是一个法制比较健全的社会，美国的法律虽然繁杂，研读法律，常常会让人觉得其中用词不厌其烦而显冗长。但仔细推敲，美国的法律称得上博大精深。事事有法可依总比无规可循好，事事依法办事也总比

靠个别人作决定好。而且，公众养成了守法护法依法行事的习惯。更重要的是，他们在许多场合能够做到有法必依，执法必严，法律面前人人平等，一视同仁。之所以能做到这一点，一方面在于立法、行政、司法互相制衡的机制；另一方面也在于公众和舆论对行政和司法部门的有效监督。

马平：中国也正在致力于加强民主与法制建设，重视其他国家在法制建设方面的经验。据我所知，中国司法部门及人大法制委员会的代表团曾经多次到美国司法界考察交流，就中国起草律师法倾听美国律师机构的意见，征求美国大公司法律顾问对中国制定涉外经济法的意见，等等。这表明中国也重视美国法律制度的有关经验。

宋晓江：中国注意向包括美国在内的其他国家学习借鉴法律制度建设方面的经验，这是令人可喜的。当然，中国有些经验也是值得外部世界重视的，比如，中国在侦破和判处严重刑事犯罪方面的效率，以及中国社会的调解机制，就很值得重视。中国侦破大的刑事案件比较快，判决也快，对严重刑事犯罪分子决不手软，这对于震慑犯罪分子是有一定作用的。另外，中国对民事案件注重调解，对解决社会纠纷、冲突起了相当的作用。当然，今天的中国最需要的是完善的法律制度，中国人最需要的是法律意识。权益意识和依法办事的习惯。总的来说，中国社会一些违法犯法的事不了了之的又太多了。中国的行政诉讼法颁布多年了，尽管行政机构侵权违法的行为比比皆是，但企业和个人敢去打官司的却寥寥无几。这似乎刚好与美国是相反的另一个极端。中国需要借鉴美国有关法制建设的经验，美国人似乎也需要一点东方文化中的妥协精神。

7. 选票至上

羊慧明：前不久我与美国的一位外交官在讨论美国的外交政策时，我坦率地谈到美方无视他人存在动辄对他国采取制裁的行动显得有些鲁莽时，这位外交官坦言：国会山的议员们和白宫的领导人，他们考虑问题的核心因素是选票，是选民的意见和情绪。他们要做出一种姿态：他们在为美国的利益而抗争。他们做的许多事情的出发点都是为了在下一轮选举中得到更多的选票。

马平：美国实行的是民选制度，从总统，国会议员到州长、州议员，都得经过民选产生。从理论上讲，这是体现主权在民的政治理想的标志。从总统到大大小小的官员。议员的“乌纱帽”都握在民众手里，选民有权决定官员的升迁去留，官员也就不敢无视民意，民众也才能从根本上制约官员。决策充分考虑选民的意见和情绪，自然也体现了重视民意，体现了民意对当政者的制约，使他们不得为所欲为，滥用权力。它能从根本上消除封官制造成的任人唯亲、结党营私、官官相护、官不怕民、媚上欺下、滥用权力、集体腐败等官场病。但另一方面，在一些重大战略、外交问题上一味考虑某些选民的情绪，也会带来一些新的问题。因为未必选民个个都是成熟的外交家，考虑问题都那么成熟。长远，全面。美国社会本来已兴起一种沙文主义情绪，美国的执政者如果仅从一些人的情绪出发，往往会制定一些一时能取悦一些选民但却得罪外部世界的外交举措。比如，美国制定的旨在制裁伊朗、利比亚的《达托马法》法案，居然要打击一大片，制裁到许多与伊朗、利比亚做生意的欧、美公司头上，马上引起欧盟 15 国及加拿大等国家的抵制。又比如

美国最近对伊拉克的导弹袭击，克林顿从选民情绪出发下令采取这一行动无疑会帮助他得到更多的选票，但这种情绪化的行动无视外部世界的反映，必然使美国在国际上丢分。美国当政者只考虑自己的选票而无视他国人的意志。情绪的举动，常常使美国在外部世界得罪人太多，树敌太多。这也是美国的麻烦和危险之所在。美国要从根本上考虑自己的战略利益，而不能一味迎合某些人的情绪。

羊慧明：我似乎很难同意把美国外交上的败笔归咎于选民的情绪。

马平：我是指某些人的情绪，他们不能代表美国所有选民。我只是讲华盛顿的决策者往往只考虑某些选民的情绪，那自然是决策者的错误。作为一个明智的决策者你就应该权衡哪些意见、情绪符合美国的根本利益。只考虑选票是一种政治上自私的行为。

羊慧明：我曾经看到一些资料，说美国民众对参加选举的兴趣、热情日渐降低，投票率逐年降低，这是由于选民对选举这种例行公式的麻木，还是对选举本身的失望？亦或有其他原因？

宋晓江：应该说，相当多的美国人还是很看重他们手中那张选票的。给谁投票，自然要看他的施政纲领，能否给本阶层带来利益。然而，许多政客拍着胸口对选民许下的承诺在其上台后却未能付诸现实，选民的热情就大打折扣了。

许多美国人承认，对候选人的“印象分”对夺走他们手中的选票至关重要。美国人投票给谁很大程度上也要看这个人讨不讨自己喜欢，而喜欢的标准往往又是非政治化的，比如，候选人的形象、气质、风度、魅力、作派、口才、为人等都是赢得选票的因素，以至于一些竞选者有专门的体语专家和形象设计专家，帮助训导其在公众场合的一言一行和举手投足的姿态等。

每一次选举都如上演一场活剧。竞选对手之间的唇枪舌战自不必说，互相攻讦、揭老底、翻隐私、设陷阱也早已司空见惯，几乎每一轮大选中都有几桩桃色绯闻曝光，甚至有女性乘机敲竹杠出风头公开宣扬自己与某某候选人的艳闻以获其利。这在中国人看来有点“喜剧”，然而细一想也有其道理。比如克林顿在竞选中有翻出他上学的时候吸过大麻和与多个女子的婚外绯闻。这些丑闻不管其真实性如何，倘若发生在平头百姓身上也就不叫丑闻也没人去管这码子闲事，但从为政者的品行要求，自然应该比平头百姓要求更高、更严这一点来理解，也就无需对美国竞选中的某些插曲感到大惊小怪了。

羊慧明：在美国，政治是车，金钱是油，没有油的车子是开不动的，没有金钱的政治也是玩不转的。你有没有实力和勇气参加竞选，至关重要的就是你能否拉到足够的竞选经费，用以组织庞大的竞选班子，进行大规模的广告和公关活动，到各地张罗集会演讲。这一切倘没有金钱作后盾，你纵有经天纬地之才和政治雄心大略，也是白搭。一个总统候选人一次竞选下来，花个几百万几千万美元已是常事。而能否拉到足够的竞选经费，得看你的影响及人缘，最重要的也得看你的施政纲领能否讨得财团的欢心。

在金钱政治中，金钱对于选举是举足轻重的，但金钱也并非能决定一切，政治、道义、人格等方面的力量同样起作用。克林顿的竞选对手亿万富翁佩罗，扬言拿出1亿美元来参加竞选，结果还是敌不过年轻倜傥，施政纲领适应了美国人希望政府有所变革的愿望的克林顿。佩罗不得不中途退下阵去。不过，他的钱也花得值得，他毕竟“玩”了两次选举，“玩”了两回政治，也打了两次大广告。在1996年大选中，他又跳了出来。结果还是败北。

在美国，竞选的大门对谁都敞开着。1993年纽约市竞选参议员，除了老政客和新生代德才兼备的候选人之外，还有退休公共汽车司机、医生、锁匠及失业者。有位失业者在自己的竞选陈述中压根提不出施政方针，只是明白地宣称参加竞选的动机是“我在为我遭到解雇的事而进行力争，而现任的市议员拒绝帮助我。”这看上去有点可笑，不过此人的坦诚和勇气却有值得称道之处。不分履历、资历、智力如何，人人都可以参加竞选，这一点本身也说明选举对任何人都机会均等。虽然其中有些笑料。

美国的民间团体多如牛毛，许多社团成员众多，势力不薄，能在民间呼风唤雨，这些压力团体对选举也起着至关重要的影响。甭说其他的，就连同性恋协会、妓女协会，也能影响选举。美国的同性恋至少有几百万人。这不是一个小数。如果候选人的施政纲领或言行对他们有所冒犯；协会一煽风点火，几百万张选票就可能丢了。克林顿在竞选中及上台后提出对军队中同性恋者给予更宽松的政策，也是拉选票的手法之一。

美国枪支泛滥成灾，两亿多人口就有上亿条枪，枪击凶杀案层出不穷，以至十岁儿童开枪互射、孩子射杀父母、房主射杀无辜路人、不速之客枪击白宫等事件屡屡发生。美国政界及社会上要求对私人拥有枪支实施控制的呼声日高。克林顿政府开始酝酿对私人枪支实施限制，立法部门作出了要对购买枪支者的身份背景先行审查的规定，但仅此一点“温柔”的措施也激怒了持枪协会。该会不久宣布，如果克林顿不放松对私人枪支的限制，将在换届选举中让他落马。该持枪协会会员上千万，其影响波及上亿拥有枪支的人，就算持枪协会能影响十分之一的持枪者，也是一个了不得的数字，丢掉这么多选票，当然对候选人是个沉重的打击。有人会说，难道那些持枪者就不考虑其他选举标准、利益了吗？美国社会就有这么奇怪，你的施政纲领于国于民有利与否，自然在权衡之列，但许多人考虑的是对自己最直接的东西，在某一点上直接冒犯了他们，他们就会讨厌你，不给你投那一票。不可能要求每个选民都那么考虑全面顾大局的。这正是美国选举制度的矛盾所在。

马平：选民的素质、理性也是非常重要的。

宋晓江：从总体上说，美国的选民还是能分清良莠优劣的，这也正是选举制合理存在的根据。虽然也有情绪因素的影响，但大多数选民还是比较理性、认真地投出他们手中那一票。他们当然要考虑谁的施政纲领更适合他们的愿望，谁能真正领导好这个国家。克林顿虽然在竞选中绯闻迭出，但广大选民还是不计小节投了他的票。美国人民已经走向成熟，他们的理性也许弥补了选举制度本身的矛盾与不足。中国有一句俗语：民心是杆秤。美国人也相信，民心是最伟大的天平。

8. 走廊政治

羊慧明：美国有许多公民团体，代表不同社会集团的利益。它们对政治舞台施加的影响力越来越大，因而被称为“压力集团”。到美国国会山参观就可以看到，如逢两院讨论重要法案，会场外的走廊里、休息厅里总是人来人往，这些人多是院外集团的说客。会场里面的议员不时进进出出，与外面的人交头接耳。各个院外集团在议员中都有自己的代言人。事实上，开会之前，说客们就做了大量游说工作，铺好了底。尽管如此，每到国会开会说客们仍不忘前来临场助战，向与他们有关系的议员面授机宜，以期这些议员能

够为他们所代表的团体利益说话。因此，有学者将此称为“走廊政治”。我想请宋先生谈谈对“走廊政治”的看法。

宋晓江：院外集团实际上也是美国政治舞台上的制衡力量。这些院外集团活动能量很大，他们不但与议员及其助手有密切联系，而且能追踪数以千计的法规的执行情况，发动选民打电话。写信给议员，对议员的投票施加影响。

马乎：有报道介绍，美国 18 个州名声不那么显赫的大学，多年来眼睁睁看着哈佛和斯坦福等名牌大学，从联邦政府手里要走了数十亿美元的研究基金，于是不久前也集体前往首都华盛顿，希望能争取到自己应得的一份。他们的理由是，如果全国 1/3 地区的大学校长无法说服官僚机构的头头们，谁还有这能耐呢？但他们终于发现，集体插手联邦拨款事务的代理助理、部长帮办、专职拨款的官员、科学顾问和国会职员多如牛毛，他们根本不知从哪里人手。不得已，他们转而求助一个院外活动分子，此人曾为众议院拨款委员会一名重要议员处理拨款问题达 16 年之久，卸任后改行当了院外活动分子，利用他在议会里的老同事老关系为人办事。他应这些大学之请，指点迷津，揭示权柄之所在。各大学校长一经点拨，豁然开朗，便专攻权柄在握之所在。三年里，这些学校的联邦研究基金增加了两倍。院外活动分子的能量，由此可见一斑。

宋晓江：不光美国国内的利益团体需要向国会游说开展院外活动，就连一些外国政府，要想让自己的要求在美国国会得到反映并获通过，也不得不借助院外活动分子的能量。

智利政府同华盛顿一家院外活动律师事务所签约，出资 25 万美元，请该事务所帮助做美国国会的工作，以争取推举智利作为美国签署下一个自由贸易条约的候选对象。

在美国司法部备案的最大一项合同，是墨西哥旅游部门耗资 1120 万美元，要求华盛顿院外团体为其“服务”20 个月。

台湾当局为李登辉能够访美，不惜耗费巨资，请美国的一家公关公司做美国国会的工作，让克林顿政府同意李登辉访美。

羊慧明：美国的这种“走廊政治”实际上也是一种关系政治，而关系政治说到底还是金钱政治，只不过大量的金钱不是直接流进政客的腰包，而是进了院外活动分子和事务所的户头。这些院外活动分子实际上是政治捐客。美国政治生活中同样有“后门”可走。

宋晓江：院外活动收入可观，一些卸任官员纷纷以此为第二职业，利用他们在原机构的影响和同事关系专事“政治公关”。华盛顿的院外活动事务所也如雨后春笋一般兴旺起来。范斯科约克的公司就是有代表性的院外活动事务所之一，它的职员中前政府官员占了多数。1992 年大选后，121 位议员离开了国会，其中 48 人成为院外活动分子。议员的高级助手也有 50 多人走上了这条道路。下台的布什政府中也有 30 多名高级官员以此为职业。克林顿的追随者中，没有在政府任职的也有少数人干起了这一行。

著名院外活动机构舒梅克公司的老板斯图尔特·范斯科约克坦率他说：“尽管我们已经通过了‘阳光法’（公开议会法，也称为公开性保障法，规定必须公开立法或行政机构的会议和记录等），并采取其它行动争取立法和政府办事程序的公开化，但涉及的程序如此之多，见解如此之不同，活动如此之频繁，结果多数事情都是在私下了结的。要使自己的声音为国会聆听尤

为难，毕竟那只是一个不十分悦耳的声音。”

马平：这种私下了结的关系政治似乎与美国奉行的公开化和民主政治是相悖的，那么，美国人又是如何来看这个问题的呢？

宋晓江：旋转门外游说的“走廊政治”也有它合理存在的理由。布鲁金斯学会政府研究部主任托马斯·曼认为，院外活动也是发挥政府政治职能的一个因素。他说：“我们的国会权力很大，同时实行分权，外面代表各部分人利益的意见都可以在国会内得到反映。”他说，随着政府职能扩大，各种问题日益复杂，国会议员及其办事人员负担沉重，不得不越来越多地依靠外面的专家提供的信息。各个团体都对国会施加影响，也是一个利益平衡的过程。

还有人认为，今天辩论的问题如此错综复杂，因此，只有了解官僚机构办事习惯的人才能胜任这种工作。

也有人对院外活动大加贬斥，认为许多政府高官和国会议员卸任后，摇身一变，成为游说客，公然出售其关系和影响，获取高额报酬。说客势力强大，正在改变美国代议制政府的性质。在华盛顿，影响力日益扩大的是利益集团，而不是选民，这有背美国民主政治的初衷。

沃伦·克里斯托弗在任克林顿政府过渡班子负责人时，指责不再担任政府官员的人通过旋转门去从事游说，是“罪恶行为”。拉尔夫·纳德更直截了当抨击院外活动是“出售政府服务”。有人指出诸多政治丑闻都与旋转门外的活动有关。

不过，抨击归抨击，院外活动依然热门。今天的旋转门外的活动分子是给客户充当顾问、基层组织者、策略设计人和公共宣传专家，这种工作不触犯院外活动的法律，是完全合法的，尔其奈何！

联邦曾经制定了专门的法律来约束院外活动。1946年的《联邦院外活动管制法》规定，凡欲对国会施加影响的个人和团体都必须向众议院登记备案，还必须按季度提交财务报告，以使国会和公众了解他们的活动。这项法律的本意就是要使院外活动公开化，从而杜绝其中的贿赂等腐败行为。

1989年以后，国会和白宫颁布的法规越来越严厉。1988年《从政道德法》规定，前政府官员不得就原职有关问题对老同事进行游说，限期一年、五年甚至终身。克林顿甚至提出将行政部门1100名高级雇员受限制时间从一年延长到五年。参议院两项法案要求把五年的限制扩大到国会，但反对者众。即便这些限制法规得以通过，但仍不可能阻止原任官员的地下游说活动，他们仍可以帮助客户设计游说策略，让客户利用他们的姓名、老关系去与官员套交情。

只要是由人在讨论制定政策，别人就能对其施加影响，关系因素就会起作用。这在任何制度下皆然。

9. 挨骂最多的是总统

羊慧明：在美国，挨骂最多的人是总统。在这个国家，黑人不能骂，胖子不能骂，残疾人不能骂，同性恋者不能骂，唯独可以骂总统。

我在华盛顿逛书店，偶尔买到两张明信片，一张的画面是克林顿总统和夫人希拉里合影的大头像，大概是通过暗房制作技术把两人的头发全弄光了，露出粉红色的难看的圆秃顶，漫画味极浓（本书前面彩页中用了这张图

片)。原来此物事出有因：克林顿夫妇某次在一机场理发，延误了飞机起飞，造成了经济损失，遭到新闻界的抨击，出版商因此出版这张明信片，公开出售，而且就在白宫眼皮子底下。

另一张明信片更让人捧腹且有点吃惊。画面的用意是讽刺克林顿总统与戈尔副总统个人关系好得不正常，搞哥们儿关系。画面上是两个男同性恋者搂在一起的身躯，都光着上身，只穿着短裤，中缝还拉开了一点，互相勾肩搭背。作者通过暗房技术，给两副身躯换上了克林顿和戈尔的头像，就成了克林顿和戈尔搞“同性恋”的画面。这在中国人看来也许是件了不得的事，起码带有人身攻击侮辱人格的嫌疑。但在美国却没有人理会。在他们那里同性恋也是不能歧视的，讽刺你总统副总统搞同性恋也算不了什么，更何况这只是一种调侃。

我曾经问美国新闻总署的官员：“你们的新闻出版部门可以如此开总统的玩笑，还经常揭露政坛丑闻，那么政府和新闻界之间会不会产生一些矛盾和摩擦？你们有没有想过怎么来解决这些问题？”

美国新闻总署一位女官员脱口而出：“我们从来就没想过要去解决这类问题，这是一种很正常的现象，这也恰恰是民主政治的核心。唯其如此，我们的生活才会多一点色彩，多一点调侃。”

我又问：“那么，要是新闻媒介披露的消息不真实，给当事人造成了不良的影响，那又该怎么办呢？”

那位女官员回答：“当事人也可以在电视、报纸上发表声明，说明没这码子事就行了。”

我再问：“如果不真实的报道使当事人蒙受了冤屈，在精神上和其他方面受到损失，又怎么弥补呢？”

对方答：“如果构成了诽谤，当事人可以起诉。不过，在美国没有多少人打这种官司。当事人可以自己澄清，大众也习惯了这类争吵。”

最后我问：“新闻媒体如果故意造谣，那又当如何制约呢？”

对方说：“我们也有法律管着，故意造谣是要负法律责任的。再说，媒体一般也不敢这么做。造了谣，刊登了不真实的报道，会影响媒体声誉，没人相信你没人订你的报刊，你就没法生存。竞争也是一种制约。权威的媒体也是比较注重消息来源的准确性的。当然也有不少问题。”

马平：这就是美国所说的言论自由。不过，这种自由的滥用，恰恰也是以牺牲另外一些人的自由和权益为代价的。

对一些案件，美国新闻媒介只要获悉有人指控谁马上就可以报道。至于事后法庭审理有无其事，那是另一则新闻的事实。逮住“涉嫌”就可以报道，这似乎说得过去，不过也常常使一些人蒙受舆论之冤，事后虽经法庭裁定所指控的事实不成立，但早已恶名远播，即使后来澄清洗刷了也难以弥补其受到的打击和损失。但美国人大多已习惯了这种方式。他们宁愿维护这种新闻自由而承受其代价。这与中国不同，中国对一些案件尤其是官员贪污受贿的大案，要等案子审理结束后统一由有关部门公布，这自然显得慎重一些。不过，案子在审理过程中却得不到外界的监督。执法的过程中缺少了动态监督，执法中的舞弊现象也就难以制约。

羊慧明：历经多年的演变，传播媒介在美国早已发展成为在立法、行政、司法三权之外能够制衡时政的“第四权”。也就是在三权分离之外再加一个舆论监督权。“舆论”的英文意义为“公众意见”。“第四权”是以亿万人

的意志为后盾，因此也是最有力量的制衡权。无论是政客还是企业者板，都不敢无视舆论。对政客而言，舆论直接影响到其“乌纱帽”，影响到其选票。谁有丑闻一经揭露，只有狼狈辞职丢官，下一轮选举中也会丢掉许多选票，因此政客多不敢乱来。对企业者板来说，舆论直接影响到企业的命运。如果信誉不好，搞了假冒伪劣或欺诈行为，新闻媒体一曝光，马上客户锐减，失去生意，在这种状况下，商人也不大敢乱来。

马平：美国新闻媒介如此大的权利是谁赋予的呢？又有什么力量能制约新闻媒体本身呢？

羊慧明：美国新闻界的权利来自于美国宪法赋予民众的“知情权”，也就是民众有通过传媒了解为政者所做的一切的权利。知情权法和阳光法赋予记者报道采访政务的权利。如果国会和行政当局不事先通知公众及传媒开会的地点、时间、亦或不让记者查阅会议记录（个别受豁免的涉及国家安全、贸易利益的文件除外）就是违法，记者就有权起诉。记者并不是无冕之王，执法的过程中缺少了动态监督，执法中的舞弊现象也就难以制约。

羊慧明：历经多年的演变，传播媒介在美国早已发展成为在立法、行政、司法三权之外能够制衡时政的“第四权”。也就是在三权分离之外再加一个舆论监督权。“舆论”的英文意义为“公众意见”。“第四权”是以亿万人的意志为后盾，因此也是最有力量的制衡权。无论是政客还是企业者板，都不敢无视舆论。对政客而言，舆论直接影响到其“乌纱帽”，影响到其选票。谁有丑闻一经揭露，只有狼狈辞职丢官，下一轮选举中也会丢掉许多选票，因此政客多不敢乱来。对企业者板来说，舆论直接影响到企业的命运，如果信誉不好，搞了假冒伪劣或欺诈行为，新闻媒体一曝光，马上客户锐减，失去生意，在这种状况下，商人也不大敢乱来。

马平：美国新闻媒介如此大的权利是谁赋予的呢？又有什么力量能制约新闻媒体本身呢？

羊慧明：美国新闻界的权利来自于美国宪法赋予民众的“知情权”，也就是民众有通过传媒了解为政者所做的一切的权利。知情权法和阳光法赋予记者报道采访政务的权利。如果国会和行政当局不事先通知公众及传媒开会的地点、时间、亦或不让记者查阅会议记录（个别受豁免的涉及国家安全、贸易利益的文件除外）就是违法，记者就有权起诉。记者并不是无冕之王，向标榜客观、公正，不属于任何党派势力范围，但其倾向性仍然是很明显的。虽然有的大报在刊登某大公司广告的同一张报纸上也可发表批评这家公司的报道，貌似不受广告客户的控制，但在实际上，他们也是不敢过分得罪广告客户的。

10. 上严下宽

羊慧明：我注意到，在美国，被舆论盯得最紧的是总统。政客、官员、大老板和名人，这些人稍有不慎，就会遭至舆论的抨击。而对一般人，舆论似乎没这么严酷。

宋晓江：在美国可以说是上紧下松，上严下宽。越是地位高的人，就越被舆论盯得紧。一方面，这些人身上一举一动都有“新闻价值”，媒体登播这类新闻能招待读者受众。以致于一些记者专门去盯住大人物的踪迹，甚至使用非正常手段猎取大人物的隐私。另一方面，也表明在这个社会，地位越

高的人受到的监督也越严。诸如偷情猎艳、同性恋之类的事，倘若发生在平头百姓身上，就没有人去管，舆论也不会大做文章，那是别人的隐私权。但若这类事发生在政客、老板、名人身上。那就准会成头条新闻，一经披露，说不定这档子小事也会断送政客的政治生涯，使名人名声受损。这有其合理的一面：你是政客、大人物、大老板、公众人物，就应当在品行上有更高的要求，更清白的履历，这种氛围实则也是对政客、大人物、名人的一种有力的制约，他们的一举一动都得谨慎，否则，很容易成为众矢之的。谁让你要作公众人物呢？当然，也有太过头的现象，成天揪住要人身上的鸡毛蒜皮的事情吵吵嚷嚷，对这些人未免也是一种伤害。他们毕竟也是人，也应当受到尊重。专挖人家隐私也未必符合新闻的职业道德。诚然，上严下宽比上宽下严好，比只许州官放火不许百姓点灯要好。

羊慧明：美国的情况与中国的情况不一样。中国往往是上松下紧，上宽下严，对下的制约很有一套，对上的制约却无能为力，没有章法，许多乱子都源自上头。腐败蔓延就是上梁不正下梁歪的结果。公众的监督只能针对“苍蝇”而不能监督“老虎”，监督本身也就名存实亡了。

马平：中国刚从半封建半殖民地社会走过来不久，其进步是显而易见的。在封建社会不要说监督高官，骂一声县太爷没准也要掉脑袋，骂皇帝老儿立遭灭门之祸。

11. 倒了庙也跑不了和尚

马平：美国是个自由社会，但社会对个人的管理制约却又无所不在，相当有效。羊慧明：是的。在美国没有户籍制度，个人没有户口本、身份证，也没有打了封条自己不能看的厚厚的档案，但却有一条无形的线把每个人牵着：美国人每个人有一个社会安全号，名片大小薄薄的一张纸片，上面有属于你个人的号码。这个号码输入计算机系统，全国联网。警方只要在计算机上打出这个号码，就马上能查到你个人的背景资料，比如，你有没有犯罪记录，有没有欺诈行为，有没有赖帐不还，等等。政府机构雇不雇佣你，公司雇不雇佣你，得通过社会安全号查你的背景，如果你不大守法和有欺诈行为，你的饭碗就会有问题。这个社会安全号拴着你的一切：你办驾驶执照、开银行户头、租房买屋、买保险、找工作、炒股票、上学等等，都得申报这个号码，从你使用这个号码就能查到你的行踪线索。你要乱申报一个号码行不行？不行，每一个有效号码在政府的计算机里都有记录。你即便从纽约悄悄迁到加州，你总得开银行户头，租房买房，买保险什么的，由此就能查到你的行踪。

马平：我最感兴趣的是他们对人的品行的考核标准，非常实在具体，没有空的东西。这样的考核对社会本身也是一种约束。

羊慧明：美国没有“政审”（某些政府部门雇人除外），政府机构雇不雇佣你，公司雇不雇你，除了考核你的学识技能学历外，主要考核你三个方面：一是看你守不守法，考核的办法也很实在，看你有没有犯罪记录，你驾驶执照上的黑点（严重违反交通法规的记录）多不多？如果你交通记录上黑点多，说明你这个人不大遵守交通法，守法意识淡薄，容易出问题，雇主就会三思而行了。二是看你信用意识怎么样。你有没有欺诈记录？你的信用卡有没有超额透支？你有没有欠银行的钱赖帐不还？三是看你有没有吃里扒外的

记录。通常新公司雇你之前都要打电话问你以前的雇主，如果你原来就捣蛋或吃里扒外，新雇主也八成不会雇你。你想打一枪换一个地方没门。应该说，他们所考核的守法意识、信用意识、敬业精神才是现代商业社会精神文明的核心，是一个健康的社会所需要的人的基本素质。美国人讲实用主义，对人的考核也很实在，不来虚的，不要求你“奉献”，只要你做到你应该做到能够做到的就行了。

马平：当今中国社会，最缺乏的恰恰也是守法意识、信用意识和敬业精神。这也应当是精神文明建设的核心。这些东西才是实的。

羊慧明：美国社会对人的管理不仅仅指政府对公民的管理，而是社会的综合管理，在很大程度上形成了一种连环式的自我约束机制。比如，你是个卖东西的商人，如果你搞不正当竞争，销售假冒伪劣产品，坑了顾客，不仅法律会来管理，行业组织也会来管你，用不着政府来管你。你卖假货坑了顾客，顾客一告上法庭，你就有可能赔光老本，这合算吗？谁也不敢。就是够不上法律的杠杠，行业协会也要来管你，处罚你，甚至开除你的行业会员资格，有了这样的恶劣记录，你就再也无法在本行业做事了。你说我换个地方另外注册个公司又干，没那么简单，你社会安全号下已有的不良记录是抹不掉的，别人一下就可以查出来。因此，美国商人极少有敢搞假冒伪劣的。要有一次记录，就很难在商界立足了。这种社会氛围，对每个人自然是一种约束，是利害相关的约束，每个人都不敢忽视这种约束，这也是社会的一种相互制约。

美国社会对人的约束管理有其科学的体系，某些作法也值得中国借鉴。从来没有一个社会像中国这样在人事管理上费那么大的劲，中国层层都有人事部门，实行的户口制度和身份证制度，每个人进入社会后都有一个打了封条自个儿不能看的档案，从形式上看这种对人的管理近乎严酷，但实际上对人的管理又几乎等于零。有几个人的欺诈记录。不守信用的记录进了档案？又有几个机构在雇佣职员时能查到这些资料？他今天开个小作坊造假酒假烟，明天被逮住了大不了罚点款，他搬个地方重新注册个小厂换块牌子又干开了；他今天在四川行了骗，明天又可到河南、山东去行骗，打一枪换一个地方；员工吃里扒外，被发现了大不了跳槽换个单位。所谓“跑得了和尚跑不了庙”即是这种情况。在美国是倒了庙也跑不了和尚。你开公司搞了欺诈，被查处以后，你说我到别处另开一家公司又干，那不成，你原来的“庙”倒了但你这个“和尚”还被盯着，你的不良记录在你的社会安全号下抹不掉，别人查到了就不会与你做生意，不会上你的当。行业协会也会依据这些记录来管你。因此，在美国虽然没有户口制度、庞大的人事机构来管人，但却有一张无形的网管着每一个人：你得守游戏规则，否则，你不会占便宜只会吃亏。游戏规则通常是靠大家来维护的。

12. 交通管理的启示

羊慧明：从美国的人事管理可以看出，他们比较注重科学的综合管理，即各种游戏规则互相呼应，相得益彰，每一种游戏规则不是孤立的，它牵涉到每个人方方面面的利益，你要在这个社会正常生存发展就得遵守游戏规则。你要是不守游戏规则就会在很多方面吃亏，不守游戏规则不但无便宜可占还会丢掉更多的利益。比如，你搞商业欺诈，不仅要负法律责任赔老本，

而且，你的社会安全号下有了欺诈的记录，你将来做生意，找工作都会大受影响，很难混下去；你要是一次借钱到期不还，将来要再贷款银行就得考虑考虑了，而且有了这样的记录，别人同你做生意，或者雇主雇佣你时都要考虑考虑了；你要是在公司里吃里扒外，不但会被开除，有了这样的记录你要再找工作也难上加难了。在那儿不守游戏规则是占小便宜吃大亏，也就没多少人敢不守游戏规则了。在美国没有人事组织部门来具体管每一个人，一切都是由游戏规则来规范，这些规则自然而然牵涉到每个人利益攸关的方方面面，如生意、就业、保险等等，违反某一游戏规则你在其他方面都要受损失。这种种利害因素使大多数人自觉地遵守游戏规则。

宋晓江：在美国是管事不管人。你没做什么事没人管你，一旦做了违反游戏规则的事就会引来方方面面的制裁。美国的交通管理井井有条，也在于其是一种综合管理。他们最聪明的一点，是把交通管理与保险挂钩。严重违反交通规则者，不仅要罚你的款，去接受 8 个小时甚至更长时间的交通法规培训，而且还要在你的驾驶照号码下记黑点，最严重的违章一次可记 6 点，进入计算机存档。超过 12 个黑点（各州规定不一样），重则要停你半年驾车权利，处以高额罚款，而且你来年的交通保险费也要上涨，今年 1200 美元，也许明年涨到 2000 美元，甚至更多。这也很合情理，因为你不大守交通规则，出事故的概率就高，当然就应该多交保险费。这种管法管得你心服口服无话可说。这种科学的管法也非常有效。美国人最怕的就是“挨黑点”。由此可见，美国管人管事，不是头痛医头脚痛医脚，而是通过拴住每个人各种利益关节的相关游戏规则来制约每个人。你不守交通法，除了记黑点、罚款、进法规培训班，还有保险费上涨这根经济杠杆辅助制约你，范围再大一点，你违犯交通法的次数多，违法记录多了，还可能影响你的其它生意和就业等，你能等闲视之吗？

羊慧明：美国是一个汽车的王国。在这个只有 2.5 亿人口的国度，就有 1.5 亿辆汽车，平均每个家庭超过两辆。全世界生产的汽油，美国人消耗掉了 1/3！

从飞机上鸟瞰北美大地，汽车如蝼蚁成群结队。仅纽约地区就有近 1000 万辆汽车，几乎等于中国目前拥有的汽车总数的一大半。这么多车挤在一个城市，市民深深受困于噪声、废气、污染、塞车、停车难、汽车暴力等“汽车综合症”。

不过，即便是在纽约这座交通最拥挤的城市，即便是在上下班的车流高峰时间，就是塞车也很少有堵死的时候。这除了美国的公路状况好之外，先进的交通管理也是因素之一。

马平：在美国城市的街头路口，几乎看不见站岗管交通的警察，指挥交通的全是那些“电眼”，这些昂贵的设施除了各种显示灯功能外，它们还具有观察、决断、报警等智慧功能。比如，路口此时没有要左转弯的车辆，“电眼”一目了然，左转弯的指示灯就不会亮，省出时间给直行的车辆。另外，你不要以为没有警察就可闯红灯，“电眼”发现你的同时警察也会得到“报告”，将你逮住。

在十字路口，极少有自行车，过马路的行人都自觉地按指示灯的信号过街，没有人车争道的情况，车流过街速度快。在美国考驾照有一个诀窍：过十字路口你得加速。美国虽然车多，但流动快，减少了堵车现象。

羊慧明：汽车改变了人们的生活方式，创造了新的汽车文化，大多数美

国人的生活、工作方式是：出了房子进车子，出了车子进房子。房子和汽车把人们相互之间隔离开来。街头、马路上极少有行人。即便在居住的社区，在外面散步蹀躞的，自己也觉着别扭。一次我们开车从芝加哥去一个农场，开了半天车找个问路的都没见着，后来在路旁一幢住房门口停下，想登门问路，结果令人失望，门开着，屋里没人。那里很少闲人。

宋晓江：美国成年人人人离不开汽车，车多为患，造成塞车、污染、能源浪费。为此，美国当局曾经鼓励人们使用公共交通工具。在高速公路上，有一道棱形标志的车道，这就是双人以上优待车道。因为美国人大多是独自一人开一辆车，这是车多为患的原因之一。当局为了减少车辆拥挤、节约能源、鼓励大家使用公共交通工具，并在公路上设优待车道——两人以上乘坐一辆车可以走快车道。

尽管如此，许多美国人还是独往独来。美国人喜欢自由自在，加上城市太大，不在同一个机构上班的夫妇也需要各自开一辆车。

羊慧明：听说有这么一件事，有位妇女独自驾车开上了快车道，警车将她拦住，警察以她一人驾车进了双人以上优待快车道而要处罚她，这位妇女不服，她说，她腹中怀有一几个月的胎儿，这算不算一个“人”。如果胎儿不算“人”，那政府为什么要限制堕胎？这个官司打到最高法院，最后的裁决是这位妇女败诉，因为难以做到让交通警察去查明开车的妇女是否怀有身孕。

马平：汽车多了，不仅塞车严重，停车也成了问题。开车到纽约中国城一带，没准转一两个小时还找不到一个停车位，而且那停车费贵得吓人：每小时 10 美元！

在市区允许临时停车的街边，有许多自动停车计费器。你扔一个 25 美分的硬币，一般可停十几分钟。超过时间，你车未开走，又未加投硬币的话，仪表会自动弹起，附近警察的无线电会同时得到信号，警察也不找你司机的麻烦，只给你放一张几十美元的罚单在挡风玻璃上，事后你自个乖乖地把支票寄到交通法庭去。

羊慧明：美国街头，公路上车多如潮，但我们在美国从东到西从南到北开车走了十几个州几万英里，一路上也很少看到交通事故。美国交通事故的概率，仅为中国的几十分之一。其交通管理之有序，由此可见。在美国的公路上，就是发生了两车相撞事故，受损车辆的驾车人一般也不会大动肝火，下车互相看看车，交换一下保险号码，就客客气气地“拜拜”，无须等到警察来处理，造成交通堵塞。当然，这并非君子风度。因为有保险公司认赔，肇事者也无须赖帐。这大概也是文明离不开一定的经济前提。

宋晓江：当然，美国的交通法规，执行起来总也有弹性。比如，高速公路一般限定时速为 55 英里（约 90 公里），但大多数人都开到 65 英里以上，对这种合理范围内的犯规警察似乎也不管，要管也管不过来，更有的开到 70 英里、80 英里以上，警察也只是偶尔逮住几个“倒霉鬼”。警察用雷达测速，于是在一些美国商店里又公开出售反雷达仪，只要周围有警车的雷达开动，驾车人马上就知道了，及时减速以逃避惩罚，甚至可以干扰警察的雷达信号。不得已，在一些高速公路上又挂出了“禁止使用反雷达装置”的牌子。

警察逮住了违章者，尽管处罚一丝不苟，但却极尊重违章司机的人格，不会训人。给你张罚单，请你自己把支票寄到交通法庭去，这样也不会出现警察贪污罚款的问题。如果驾车人对警察的处罚不服，还可以到交通法庭控

告，也确有驾车人打赢官司的。我就赢过一次这样的官司。

美国的交通法规不仅执行严，而且不分官民，一视同仁。佛罗里达州州长开车超速，警察把他拦下，他解释说忙着要去开州议会，要迟到了。可警察不买帐：“那是你自己的事，你可以早一点走嘛，怎么能超速呢？”照样处罚他。这事成了第二天报纸的头条新闻。

第三章 自由市场经济的调控

13. 美国经济会出大乱子吗

羊慧明：最近在中国出版了一本《中国可以说不》的书，书中断言要不了 15 年美国就会出大乱子（问题），甚至提醒人们要及早作好应付美元崩溃后的危机。我想请问宋博士你是怎么看这个问题的？宋晓江：这倒是个非常新鲜而又刺激的话题。我还是第一次听到这样的断言。世界上还没有哪个经济学家敢下这样的结论，著名的未来学家托夫勒和奈斯比特也没作过这样的预言。如果《中国可以说不》这本书是一本分析时势的书，那么作者应该有令人信服的基于科学分析的依据，凭主观臆断那未免太武断、草率了，只会授人笑柄。我不知道此书的作者和编者中有没有学过经济学的，如果有一定经济学常识的人是不会随随便便下这样的结论的。到现在为止我们还看不出美国经济要出大问题的迹象。二战以后美国经济增长速度减缓，日本、西欧及东南亚地区经济的崛起，使美国不再是世界上唯一的经济强国，但它仍然是世界上第一经济强国。二战以后半个世纪中，美国经济基本上保持了温和、稳定增长，经济危机的波动幅度及频率大大减小。90 年代以后美国经济连续六年保持温和稳定增长，通胀也一直控制在 3% 左右。这一方面是得益于经济学研究的深入和指导，政府调控经济的办法、手段日趋成熟。他们有一套很好的预警和预调系统，能够及时预测到经济生活将可能发生的问题而防范于未然——在通胀或经济衰退的信号刚发出马上就打提前量预调，消除经济危机的隐患。这种决策机制使政府不致于下很臭的棋。也不大会发展到危机很严重了才去收拾摊子的情况。另外，美国仍然保持着推动经济发展的诸多优势：一是在许多高科技领域美国仍处于世界领先地位，在有些领域还暂时保持着绝对优势。日本、西欧追赶美国也在发展。世界上约有一半重大科技发明诞生在美国。这使它能在一些先导产业和消费领域领导世界新潮流。二是美国的移民政策使它仍然是吸引世界各地人才汇聚之地，科技人才优势和人文优势明显。美国不光在航天航空、电脑技术、通讯技术产品等领域称雄世界市场，而且连他们的影视产品、饮食、旅游服务等也在大规模向世界市场渗透，正在成为一种主导消费文化。再有，亚太地区经济的崛起也并不意味着就会导致美国经济的削弱。我已经说过，美国也能从亚太地区经济发展中受益。这些地区的经济发展了，人们才有钱买可口可乐喝，吃美国快餐，买美国的电脑、汽车、飞机，看美国的电影、VCD。正因为世界上有那么多不发达国家和发展中国家的发展，也给美国经济带来了新的发展机会。基于此，我不能得出美国经济 15 年内要出大麻烦的结论，更得不出美元要崩溃的结论。下这样的结论一定不能带有很浓的主观色彩和情绪色彩。要实事求是。

羊慧明：我想，有的中国作者对美国经济下那样的判断，也有对美国巨额财政赤字、连年外贸赤字，以及美国人寅吃卯粮借钱消费的“气泡”成份的忧虑。

宋晓江：巨额赤字问题的确是压在华盛顿头上的一座山。美国财政赤字累计已超过 4 万亿美元，近几年外贸赤字每年也在 1000 亿美元以上。美国的财政赤字摊到每个美国人头上，已达人均一万多美元。这的确是一件可怕的事情。但是，从另一个角度分析，赤字问题未必就那么可怕。曾经有一段时

间，美国政府根据凯恩斯的建议，采取主动赤字，也就是政府增发债券，卖债券的钱用以扩大政府对公共建设的投资，如修高速公路、电站等，由此扩大需求拉动经济的发展。凯恩斯把问题点透了，财政赤字是政府欠老百姓的钱，国家是谁的？老百姓的。等于自己欠自己的钱，债权人与债务人是一回事。赤字可以一代一代“挂”下去，像做数字游戏。并不那么可怕。重要的是增大了需求和消费，经济发展有了拉力，生产的東西卖得掉，人们能在有生之年消费更多的产品，这才是实实在在的。当然，赤字太多，吃子孙的饭，总也令人担忧。所以，克林顿政府上台后下决心要大幅度减少赤字，他们采取包括减少财政支出预算、增加税收等措施，但减少的幅度很小。大概在今后若干年美国巨额赤字问题还将愈累愈多。但这不意味着马上会带来大的经济危机。至于外贸赤字，美国近些年来每年外贸赤字达 1000 多亿美元。但实际上美国巨大的服务输出贸易额未统计在贸易额之内，美国的服务出口一年达 1000 多亿美元，顺差也有近千亿美元，基本上可以与商品贸易赤字相抵。同时，美国也早已开始加大了贸易保护的力度，包括对日本，中国施压，要求日本增加对美国产品的进口。目前的外贸赤字对美国经济不会构成太大威胁。这本身也是美国消费大于生产的结果。

对了，我还没看过《中国可以说不》这本书，只是看到一些报道说它是中国青年知识分子中反美情绪的总爆发。我想知道你对这本书的看法。

羊慧明：这本书实际上也是被西方记者“炒”热的。他们看到中国出版了这么一本书，就下结论说这本书代表了中国年轻一代的反美情绪。那些外国同行也真会以点概面。他们怎么能下结论几个中国年轻人写的一本书的观点就代表了中国年轻一代的情绪呢？那几位中国年轻作者写的只代表他们自己的观点。当然，与他们观点相同或相近的人也不会少，但绝不能说他们代表了中国年轻一代的心声。我也是个中国青年作家，也天天在与中国年轻人打交道，我并未从他们身上感到有那么强烈的反美情绪。相反，倒是有许多年轻人包括青年知识分子，喜欢看美国的书、电影、电视，喜欢美国的电脑、汽车、游戏机、大哥大，喜欢美国情调的迪斯科酒吧，喜欢吃美式快餐……如果那几位作者是要针对一种盲目崇美情绪，我倒觉得还有点意思，但倘若把渴望了解美国、向往去美国读书、喜欢美国货、美式作派的年轻人斥为不那么爱国或缺乏民族文化感，我认为这也未免太偏激。说实话，我也是受了外电的影响才去买那本书看的，看了以后令我非常失望和遗憾。我甚至怀疑书中的观点是否是那几位作者真实情绪的表露，只是觉得他们好像对美国并不是很了解，缺乏一些最起码的历史常识，而且还用了许多令同胞觉着汗颜的粗话。很显然，作者在选题上是模仿日本前几年出的两本畅销书《敢说“不”的日本》和《日本可以说不》。众所周知，日本的背景与中国完全不一样。日本政府在二战中负有战争罪责，又是战败国，长期受到美国的监护和扶持，是美国的“领养子”，多少年来，一直得看美国的脸色行事，仰承鼻息。但到后来日本经济强大了，羽翼丰满了，不对美国那么顺从了，敢说“不”——这当然是一个了不起的转折。因此，《敢说“不”的日本》成了畅销的书，在全球也产生了一定影响。可中国的情况与日本完全不一样。中国不是今天才可以对美国说“不”——早在 50 年以前毛泽东领导的中国共产党就在同美国“斗”！一直斗了几十年，从解放战争。朝鲜战争到越南战争，再到意识形态，一直都在“斗”，岂止是说“不”？你模仿日本那两本书的选题有什么意思呢？再有，中美两国自从建立了外交关系，关系有所改善，特别是改

改革开放后，美国成了中国最大的出口输出国，年贸易额达数百亿美元，美商在中国的投资是外国在中国投资最大的份额；美国也从中国经济发展中受益，美国人能买到中国制造的价廉物美的服装。旅游鞋，玩具、烟花。日用品等，又能将大量的飞机，电脑。汽车。通讯设施等卖到中国，而且让他们的食品。饮料。影视产品等潮水般涌入中国。改善中美两国关系，对双方都是有利的。近两年中美两国的关系出现了一些问题，但无论是我国政府还是美国政府，也都希望关系能有所改善，闹僵了对谁都没好处。今天的中国政府推行的是一种务实的外交政策，虽然中美关系出现了一些问题，但也决不会闹到又要去搞冷战搞国际阶级斗争的份上。更不会激化到《中国可以说不》一书中所说的要对美帝国主义展开“人民圣战”的地步。民族感、爱国主义都是好东西，但你把它推向极端，未必就是好东西。民主是个好东西，“文革”中把它推向极端就成了可怕的东西。狭隘民族主义，搞国际阶级斗争的苦我们已吃了不少。现在已不是越“左”越革命的年代，也不是谁的爱国主义民族主义调子高谁就最爱国最革命。人们已经厌恶了这一套。闭关锁国、一味排斥外来技术与文化，也是中国近代走向衰弱的原因之一。明、清两朝昏君下令禁海，意在防贼，但结果却严重束缚了中国人民向海外拓展的进取精神，而且使自己的海岸无防，反倒使八国联军侵我海疆如人无人之境。清朝皇帝严令“寸板不得下海”，将沿海大船悉数毁之，还让沿海人民退后 50 里。皇帝老儿在紫禁城里如井底之蛙，把一个天朝上国搞得弱不禁风，还在那里夜郎自大。当洋人表示要向清将演示洋枪火炮时，清朝官僚居然不屑一顾：“洋枪洋炮有什么好看的，哪有我天朝上国的长茅大刀厉害！”待到洋枪洋炮打到家门口了，皇帝老儿这才屁滚尿流忙不迭地签署一个又一个可耻的卖国条约。“文革”动乱中国际阶级斗争的调门最高，国门也关得最紧，实行罐头政策，外面世界科学技术的日新月异中国人还一无所知，经济濒临崩溃还在自我陶醉“莺歌燕舞”，自己肚子都吃不饱还要去拯救资本主义世界水深火热的受苦受难的人民！开了许多世界玩笑。邓小平为首的党中央领导的改革开放，打破了罐头政策，打开了国门，中国经济正在与全球经济融为一体，再也不可能关上门再去搞国际阶级斗争了。人民也不会答应。当然，我不反对那几位作者发表自己的观点。言论自由嘛！各种意见都能发表也未尝不是一件好事。我只是觉得外人没有必要借题发挥，把它上纲上线说成是代表一代人的情绪云云。我也是个新闻记者，我对西方同行中的一些人这种借题发挥随意想象的“技巧”深不以为然。顺便说一下，目前中国国内已有不少有识之士发表文章，批评《中国可以说不》一书的偏激及粗鲁的文风。这些批评都是很有见地的。有批评是好事。总之，我的看法是：中国越是开放，外国就越遏制不了中国。西方国家的商人来中国做生意、投资的多了，他们自然就会给本国政府施加压力，要求同中国保持正常友好关系，以保证其商业利益不受损害。

14. 竞争是最好的调节

羊慧明：你在前面谈到，由于经济学研究的深入，指导美国政府调节市场经济的办法与手段日益成熟。我感兴趣的是：作为世界第一经济大国，美国政府是如何调节自由市场经济的呢？政府在经济中扮演什么角色？我想研究这些问题或许对中国有用。我在采访美国国务院、财政部的官员时曾经向

他们提出过这个问题，结果他们讲了一个非常有意思的观点：竞争就是最好的调节，最好的管理。美国政府所做的一切，包括制定法律，目标只有一个，就是保护公平自由竞争。能够保护公平自由竞争的管理，就是最好的管理，最好的调节。

宋晓江：这个观点非常有道理。中国古代哲学思想也强调“无为而治”，与此有异曲同工之妙。自由市场经济从根本上说来是靠信息来调节的，而政府始终与市场隔了一层，对市场的感受只有企业、商人最敏感，他们有权根据市场的变化做出及时的反应，政府不适合进行过多的干预。政府也没法管得大多，管多了也管不好。竞争就是最好的调节，最好的管理，这是有非常丰富的实际内容的颇有哲理的名言。比如，经济生活中的商业欺诈、假冒伪劣等行为，要靠政府去管——靠行政手段去管，不可能从根本上解决问题。政府只制定相关的法规，维护法规一靠执法二靠社会监督尤其是行业监督。由于有了竞争，同行业某些人搞不正当竞争假冒欺诈，就会损害同行业其它成员的利益，他们就会起来控告，群起而攻之，从这个意义上讲，竞争本身也是一种监督。还有经济的总体平衡，在很大程度上也是靠竞争来调节的。商人竞争要考虑投资风险，上项目之前就得要了解同行业的情形，了解竞争对手的情况和市场情况，尽可能做到知彼知己，这就有了对信息的渴求，他们也就有了自觉防备盲目“撞车”的风险意识，从而避免盲目性的意识和手段。这有点像管交通，交通管理机构只能制定法规和提供各种交通信号，真正要避免“撞车”还得靠司机自己。如果市场预期供大于求商人就不会再去投资重复建设，而千方百计去干那些市场需要别人又没干出来的东西。这本身就是对经济的一种调节。另外，地区之间的大体平衡也是靠竞争来维系的。当然，有统一的联邦法来规范各州地间的竞争。美国各州、地有自定地方税率的权力，但也不能随心所欲无法无谱，你那个州把税率定得太高，企业就要迁到税低的州去注册，有的公司、工厂也要搬走，有的老百姓也要搬到税低的地方去生活，你这里就要萧条。你若把地方税率定得太低，你就拿不出更多的钱来办好教育和建设好公共基础设施，同样会影响你这个地方的投资环境。因此，各州、地之间的竞争实际上也起了一个平衡制约的作用。各州、地的税率、政策也不是悬殊得太离谱。竞争就是最好的调节，最好的管理，这话是很有道理的。

马平：诚然如此，但政府在调控、管理经济方面仍然是有所作为的，其作用也不可低估。宋晓江：是的。政府有管理调节经济的职能，但这主要是宏观方面的。美国政府对经济的调节，不像中国那样要调节到某一个具体的行业，甚至直接去管理企业，审批企业的每一笔贷款项目，而只是构建竞争秩序，维护经济的稳定发展。

一句话，美国政府一般只制定竞争规则，并不当裁判。美国立法机构制定了浩若烟海的法律来规范经济活动，几乎是天衣无缝，无懈可击。你想搞行业垄断获取超额利润，对不起，有反垄断法制约你；你想搞杀价倾销，不正当竞争，有《反倾销法》、《反不正当竞争法》制约你，甚至小到连锁店，都有专门的法规来管。

羊慧明：在市场经济条件下，政府越来越听命于市场，根据市场的需要来采取一些调节措施。政府手中有两大法宝，用以调控经济，那就是财政政策 and 货币政策。经济过热时财政增税节支，经济衰退时则减税或者扩大政府在公共事业上的开支，增加需求以拉动经济。货币政策由联邦储备银行掌握

制定。经济发展过快通胀加剧时，联储就紧缩货币，提高准备金率和贴现率，需要启动经济时则降低准备金率和贴现率，同时使用“公开市场业务”：当社会上货币量过多时，联储就抛售国债，换回市场上流通的现金。相反，当资金紧张时，联储便抛出现金购买商业银行、公司或个人手中的国债。由此可以看出政府对经济不仅起调整作用，还有支撑经济发展的作用。

（我在采访前四川省省长肖秧先生时，他提到一个很有意思的问题：我们讲宏观调控，不能只讲控制的一面，还有支撑经济发展的作用更应强调。我们是为了稳定持续发展而采取一些调控措施。调节本身就包含着支撑的作用。）

宋晓江：政府对市场经济的调节作用毕竟是有限的。全球货币市场每天成交额约一万亿美元。1994年6月，以美联储为首的世界17家最大的银行为支持美元对货币市场进行干预，他们向市场注入了50多亿美元，但对美元汇率却几乎没有产生什么影响。

《纽约时报》对此是这样形容的：这些银行就像动物园中的饲养员一样，为了使饥肠辘辘的大猩猩安静下来，用葡萄干给它当午餐——无济于事。《纽约时报》在报道此事时用了一个非常有趣的标题：“金钱发话，政府听令”。也就像亚当·斯密所预言的：全球金融市场和政府间的力量平衡偏向市场一边。与他们试图施加影响的资本货币与债券市场中的巨额财产相比，这些政府所拥有的一切有时看起来就像葡萄干。

斯坦福大学经济学家保罗·克鲁格曼说：“一般说来，政府对让市场牵着鼻子走的制度没有异议，因为实践证明，阻碍生产力的发展，就会导致经济停滞甚至崩溃。

马平：那么，政府如何来防止竞争的盲目性呢？

宋晓江：美国专家认为，早期资本主义自由竞争确有很大的盲目性，往往引发大的经济危机。后来政府加强了对经济的干预，包括信息预警。另一方面也是更重要的，是许多公司从经济危机中总结出经验教训，变得更成熟了。他们更加注重市场信息的搜集分析和预测，加上计算机革命带来的信息手段的现代化和市场预测科学的发展，大多数公司能够有意识避免“撞车”现象，转而注重开发一些人无我有，人有我精的高新技术产品，淘汰落后的技术产品，在竞争中自然而然调节了经济结构。

当然，即便是在美国这样发达的市场经济中，也不可能完全消除竞争的盲目性，总会有一些公司因不能适应竞争而倒闭。美国每年都有几十家公司破产，又有几十上百万家新公司诞生。这种经济的新陈代谢是很正常的。市场淘汰机制也在自发地起着调节作用。

为了保护公平自由竞争，美国还制定了法规，防止官员与私人企业合伙，造成不公平竞争。如果一个商业部的官员离任后到一个与他原来的职务相关的业务公司去，这是不公平的，因为他会带去一些有用的信息。现在克林顿政府规定，经济要害部门的官员在离任五年内不得到相关的私人公司任职。

15. 从放任到约束

羊慧明：竞争就是最好的调节，最好的管理，这并不意味着政府放弃管理、调节经济的职能和作用。事实上，美国经济也经历了一个从放任到约束的过程。政府在经济生活中的作用是显而易见的。

宋晓江：是的，在放任的自由资本主义时期，经济生活中出现了种种严重的问题：盲目竞争，供需失衡，生产过剩，出现周期性的严重经济危机；商业欺诈层出不穷，资本家任意剥削工人，劳资关系紧张……也正是基于对早期资本主义种种矛盾和问题的分析，马克思、恩格斯指出资本主义由于自身不能解决社会化大生产与资本主义私人占有制的基本矛盾，难以克服周期性的经济危机和各种社会矛盾，最终将不可救药。应该说，马恩诊断出了资本主义的一些毛病，但所下的断言还有待历史检验。从某种意义上说马恩的学说也帮了资本主义的忙——那些警世之言仿佛“X”光照出了资本主义自身的病灶，使资本主义世界感到了这种危险，也开始了自我调节与变革，资本主义也在改革，比如保护劳工利益改善劳资关系，增加社会福利解决社会危机，克服盲目竞争，规范竞争秩序等。后来的许多经济学家包括凯恩斯等，也为资本主义经济开了许多对“症”的“药方”。在日益深入的经济学理论的指导下，资本主义国家调节市场经济的办法与手段也日益成熟，减少和避免了出现严重经济危机。资本主义世界在 20 世纪仍然保持了稳定发展与繁荣，这同国家的调节作用也不无关系。

一个多世纪以来，资本主义世界一直受困于周期性的经济危机。特别是从 1929 年开始的遍及整个资本主义世界的严重经济危机持续多年，导致经济大萧条，生产过剩，资本家把大批谷物、牛奶倒进海里，而另一边又是大批工人失业，生活困难，资本主义世界一片恐慌。一些国家、政府束手无策。

当此之时，英国著名经济学家、剑桥大学教授梅纳德·凯恩斯把准了经济危机的“脉”。他认为失业和经济危机的根本原因是有效需求不足，导致生产过剩与萧条。他主张政府要全面调节经济生活，主张管理通货以稳定经济。

凯恩斯的理论在当时被奉为圭臬。当时在美国的情势最能印证凯恩斯的有效需求不足的说法。随着科技的发展，社会生产力发展到一定水平，生产制造能力大于人们的现实消费需求，也就是人们所拥有的货币和消费方式滞后于生产的增长。在这种情况下怎么办呢？如果以限制生产来解决经济危机问题，无疑是对生产力的浪费，不利于经济的发展，也不合理。那么，能不能从扩展消费渠道这个角度来寻找解决问题的钥匙呢？

凯恩斯想出了许多好办法，主张扩大公共服务业，扩大消费领域，也就是要减少制造业部门的就业人数的比例，发展公共服务业。这一方面有利于消化失业，同时又增加了对制造业产品的消费对象和消费能力，扩大了市场需求。同时，政府还可以增加对公共基础建设的投资来拉动经济，政府可以发债券，筹措的资金用于修公路等基础设施。他认为一定的赤字不可怕。赤字是政府欠老百姓的钱，国家也是老百姓的，债权人与债务人是一回事，等于自己欠自己的钱，可以一代一代“挂”下去。

罗斯福的“新政”采纳了凯恩斯的一些主张。美国政府开始全面调节、干预经济，制定了一系列法规，对经济活动进行约束。成立了证券交易委员会等机构，对金融证券业进行管理。新政结束了自由放行的资本主义时代，标志着受约束的资本主义时代的开始。

同时，罗斯福政府根据凯恩斯的建议，采取政府主动增加赤字，增加对公共基础服务设施的投资，大力修建高速公路和电站，由此拉动了市场需求，刺激、带动了经济的复苏。因为这些大规模的公共基础建设的投资，40%会转化为消费基金，带动一大片产业，同时又为日后的经济腾飞创造了基础条

件。

与此同时，一些企业也想方设法刺激消费。福特汽车公司早年曾经率先推出“T”型车，不断降低成本和售价，最便宜的每辆车只要几百美元，普通工人也买得起。此举加快了汽车进入家庭成为大众消费品的步伐，使汽车工业迅速崛起成为本世纪人类制造业中最大的产业。

借钱消费的浪潮也在美国兴起，这种分期付款的消费方式，扩大了人们现有的消费能力，扩大了市场需求，同时这种以消费导向的经济模式也有助于克服盲目竞争等问题，因为厂家可以根据订单来生产。

羊慧明：似乎可以这样说，本世纪相当长的时期资本主义世界都是在同“过剩”作斗争。与之相对应的是，社会主义国家长期是“短缺”经济，所要解决的问题与资本主义国家迥然不同。资本主义世界在二战以后的半个世纪中未发生大的严重经济危机，不能说没有凯恩斯理论的作用。资本主义世界今天仍然在想办法解决生产过剩的问题。而社会主义国家由于推行了经济改革，经济快速发展，正在告别短缺经济，也开始出现了过剩的问题。如果在这种情况下经济思路不及时从过去的短缺经济转变过来，正视过剩问题，想办法扩大有效需求，那么，同样也会出现经济危机。

宋晓江：是的。

16. 败府不当裁判法律才是裁判，法律从根本上说是靠公众维护的

羊慧明：美国人之间发生了纠纷，很少大吵大闹，而常常会丢给对方一句话：“法庭见！”便各自走人。可见，法律在美国人心目中的分量。

宋晓江：美国是一个法律体系很庞杂的社会，社会秩序、经济秩序主要是靠法律来维系的。

在美国，政府只制定竞争规则，却并不事事充当“裁判”的角色。充当“裁判”的是法律，是法官和陪审团。

马平：他们把立法、司法和行政的职责分得很清楚。法规与游戏规则要一致。只有法律才是社会认同的共同准则。“主裁判”只能有一个，就是法律机构。政府不当“裁判”，就是要防止有弹性的人为因素对竞争规则的曲解和破坏，防止行业部门和官员滥用权力，立法、行政和司法几大权力部门之间互相制约。

羊慧明：法律机构也是由人组成由人去履行司法权利的，同样不可能绝对排除人为因素。这里就有一个问题：

谁能监督制约司法机构？也就是谁能制约“裁判”？

我们已经看到在这个世界上的许多地方都难免发生执法不公，“裁判”破坏游戏规则的情况。有些国家和地区为了制约权力机构，建立了一些监督机构。但监督机构未必就能监督制约“裁判”，我们已经不幸地看到，有些监督机构本身也很腐化，有的甚至多设一个监督机构，就是一个敲竹杠的机构。

马平：的确是有个如何监督制约“裁判”的问题。之所以要法律机构来作“裁判”，是因为法律条文本身是任何人不能随意更改的；执法程序是严密、规范与公开的；再加上陪审团及公众舆论对执法过程的监督，人为曲解或破坏法律规定的现象就不那么容易发生。也就是说，“裁判”是受到严密制约的。“裁判”不公破坏竞争规则的现象是受到严密控制的。如果法官裁

决不公，有陪审团制约，陪审团可以推翻法庭的判决；如果法官、陪审团的判决不公，就会受到公众舆论的抨击，还有上诉法院的制约，同时法官、陪审团成员也受相关法规的制约。如果某些法官充当了不公正的“裁判”，不仅会受到舆论抨击，而且会因受到公众的投诉而影响其执法生涯，被投诉多的法官就可能丢掉饭碗，违法者还要受法律制裁。这些制约因素保证了执法的公正性。只有执法公正才能维护社会基本的游戏规则。政府部门之所以不能当“裁判”，是因为行政程序远不如法律程序那样严密、规范、公开和受到严密的制约。如果由行政部门、官员来充当“裁判”，就容易发生各自为政，随意行事，滥用职权、处事不公、破坏竞争规则和腐败现象也容易滋生，社会正常的竞争秩序就难以建立。而且，由于政府部门大多，如果由政府来当“裁判”，还会出现政出多门，规则不一致，甚至相互打架的情况，也就没有办法维护统一的游戏规则。

羊慧明：我理解你的看法。简而言之，靠政府的监督机构是监督不了“裁判”的。法律从根本上说是靠公众来维护的，也就是说游戏规则只有靠公众的力量才能维护。比如，在商业领域，如果某些人搞不正当竞争，就会威胁到其他人的商业利益，其他人就会群起攻之，诉诸法律；如果法庭的裁决不公，当事人会上诉或诉诸舆论，执法者不能不顾及公众的压力。事实上，只有公众才能维护公平。

宋晓江：中国正在进行市场经济改革，在这个过程中建立和完善游戏规则亦至关重要。

羊慧明：是的，我们已经很欣慰地看到中国人大已加快了经济立法的进程，中国正处在以行政手段管经济到依靠法制管经济的过渡时期。当然有些问题不是一下子能解决的。经济生活中的权力垄断、竞争不公、钱权交易、腐败现象等还客观存在。在认识这些问题时无论是国内还是国外都有一个人云亦云的说法，即腐败问题是改革开放后，受西方资产阶级腐朽思想的影响，是在由计划经济向市场经济转轨过程中难免出现的问题。我认为这种看法未免过于简单。腐败等问题不是改革开放以后才有的，几千年以来一直就有，封建王朝哪一朝不腐败？那时资产阶级还没诞生呢？“文革”中搞罐头政策，没有一点开放，仍然有腐败，“革命委员会”里搞腐败的也大有人在。至于说腐败、竞争不公是市场经济改革的副产物，我更难同意这种看法。市场经济本身并不孕育特权和腐败，真正按市场原则办事才能从经济制度的根本上抑制腐败。在成熟的市场经济条件下，政府依法管理经济，政府不当“裁判”，不需要事事管着企业，企业只要依法经营，就不需要事事求权力通关系，也就没有必要事事烧香进贡，钱权交易的机会反而少。相反，在政府充当“裁判”，权力铺天盖地的社会，权力管着企业、商人的方方面面，企业，商人的命脉卡在权力手里，要办事就只有求权力，通关系，进贡行贿也就司空见惯。审批制最有利于搞权钱交易。审批制经济人为因素很大，又没有硬性统一的规则，贷款额度、进出口配额、政府合同想批给谁就批给谁，官员完全可以根据对方行贿的多寡来作决定。而企业、商人为了争得贷款、配额和政府的工程，也乐得吃小亏占大便宜，通过行贿收买权力获得竞争优势。向权力“投资”回报最丰。中国查出的大腐败往往都是握有计划大权者，拥有计划大权的部门腐败大案也多。王宝森、阎建宏等都是控制计划大权部门的要员。这些恰恰说明腐败并非市场经济的必然产物，而是市场经济改革还不深入，用计划经济的手段来管市场经济，留下了许多便于权钱交易的空间，计

划经济的残余势力乘机作乱。假如真正按市场经济规律办事，政府不直接管企业，企业的命脉不是系于政府的计划，钱权交易的机会也就会少得多。真正的市场经济改革最终会对腐败釜底抽薪。

宋晓江：我在美国看到报道，王宝森作为一个行政官员，挥笔就可以给自己的情妇、亲戚批给几千万美元、几亿人民币的贷款，比银行行长的权力还大。没有哪个市场经济国家是这样干的。

17. 保护弱小

羊慧明：许多外国来客总以为美国是由大企业组成的国家。美国拥有世界上规模最大的公司。一个通用电器公司的总资产就超过了 2500 亿美元。总资产在上千亿美元以上的也有几十家。而与此同时美国也拥有多如牛毛的小公司。有统计称，美国的小型企业就有上千万家。美国总人口约 2.5 亿，差不多平均十余人就有一家公司。美国政府还成立了小型企业局，专门对小型企业给予帮助和扶持。

美国的经济法规有一个基本的原则，就是保护弱小。联邦储备保险公司为小储户的存款保险，银行倒闭，首先偿付那些存款额低于 10 万美元以下的储户。在证券市场上，法规也着重强调保护散户，保护中小投资者。

宋晓江：保护弱小，保护穷人，这也是美国经济法规中的一个重要原则。道理很简单，美国社会贫富悬殊本来就很大，在这个号称世界上最富有的国家中至今还有 2000 多万穷人。穷人更难承受经济损失的风险的打击，因此他们的金融、证券法规中特别注重对小储户、散户、小投资者的保护。富人承受经济风险的能力相对强一些，而穷人和不富有的人遭受经济损失后生存就会有问题，就会给社会带来麻烦甚至动荡。保护弱小的政策也是维系社会稳定的至关重要的举措。尤其是在美国的证券、期货市场上，保护散户、小投资者是一条核心原则。因为散户、小投资者不能操纵市场，自我保护能力弱，证券市场上如果有内幕交易或其它非正常的交易，受损害的往往是那些散户——小投资者。因此，法规不允许操纵市场、内幕交易。如果市场上某家公司的股票突然发生异动，波动很大，证券与交易委员会就要查，是哪些机构在哄抬或狂抛？有没有什么内线消息在未正式公布前就走露出去？是谁把内线消息走露出去的？等等，都要查个水落石出。对违规的券商机构的处罚也相当严。美国的股票市场近十年来一直比较稳定，几乎没有出现大的内线交易的丑闻。

马平：中国证监会的官员不久前也谈到，证监会对券商的稽查、监管和制定法规，也要特别注意保护散户和小投资者。中国的证券市场刚刚在发育，先天不足的问题不少，内幕交易，操纵市场的迹象非常明显。比如 1996 年 5 月 1 日第一次降息前，市场上早就有人先得到了消息，借机造市猛抬，待消息一公布，散户去追高，大户则趁此“胜利大逃亡”，套住不少散户。8 月 22 日第二次降息前几天，有市场主力又预先得到消息，金融股突然暴涨，主力机构又导演了第二次“胜利大逃亡”，消息公布前就拉高出货，消息一公布市场马上暴跌。要是在纽约证交所出现这样的情况，证券与交易委员会一定要一查到底的。他们要查也很简单，通过电脑马上可以查出哪几家机构在操纵市场，他们必须交待造市的原因，是谁给他们提供了内线消息。不仅券商要受处罚，透露消息的人也要受重处，还有，一些证券报刊上的股评也极

不规范，误导市场。甚至有的传媒、股评者与券商勾结合伙，以消息来造市，他们需要吸筹便大言利空，使股市狂跌；他们需要出货时又大言利多，让其他投资者追高，他们则乘机出货。这些问题已经对市场的发育造成不利影响。中国证监会也已注意到这一点。

宋晓江：美国在经济生活中保护弱小，还体现在对小企业的保护与扶持上，他们认为小企业的兴旺发展对一个社会的整体经济繁荣。稳定是至关重要的。中小企业与大企业之间，既互相竞争，又互相弥补，唇齿相依，你中有我，我中有你。中小企业往往是大企业的产品市场，比如机电、加工机械等，多是卖给中小企业。小企业欣欣向荣，大企业的产品也有销路；反之，把中小企业搞死了，大企业也跟着受害。我研究过中国的乡镇企业，前几年治理整顿中一度对乡镇企业、私有企业实行紧缩政策，结果是小的萎缩了，国有大企业也遭了殃，乡镇企业和私营企业不买大企业的机电产品和原材料了，大企业马上面临市场疲软。

羊慧明：经济学家马歇尔曾经说过，健全的经济结构就像由大大小小的树木所组成的森林。只有参天大树称不上健全的森林，还得要有灌木和杂草，互相依存，这也可以说是经济生态学。只有大企业 and 中小企业并存才是健全的产业结构。中小企业不发达是一个有缺陷的市场。更重要的是，中小企业具有缓和经济危机和社会冲突的功能。在大企业不景气，出现大批失业时，中小企业可以帮助消化，就可以减少失业者流浪闹事，相反，像韩国过去一味扶持大的财团搞财阀经济，一有风浪，社会就难以承受其震荡，工潮、学潮不断。

由此，我们自然会想到中国的乡村集体企业。私营企业、个体户等非国有经济的发展。正是这些经济成份的崛起，解决了上亿人的就业，解决了政府难以解决的难题，中国社会的稳定，这些经济成份功不可没。过去，社会上—有风吹草动有人就对非国有经济说三道四，横加指责，甚至要动刀斧。直到今天，还有人对这些非国有经济看不顺眼，说它们毕竟与社会主义公有制不一致，它们是按资分配，有背于社会主义按劳分配的原则，它们有剥削的性质。甚至还有人认为国营企业搞不好也主要是这些经济成份在“挖墙脚”，收入分配不公动摇了国营企业的“军心”。对此，中国前国家工商总局局长刘敏学坦言：我们不能笼统地把非国有经济这一块都视为“私有制”，乡村集体企业实际上也是小范围内的公有制，股份制企业也不是私有制，即使是干私有的个体户，他们都是劳动人民，靠基本谋生手段过活，也是我们要依靠的对象。怎么能把他们也划到公有制的对立面去，推到统战对象一边去呢？我们到泰国去访问，了解到曼谷各大街小巷开店摆摊的个体商贩，政府一分钱的税都不收他们的，因为他们是靠基本谋生手段过活，值得同情、扶持。

宋晓江：美国的小型企业局在扶持中小企业发展的工作中是卓有成效的。他们帮助新办小企业提供贷款担保。通常给一个新办小公司的贷款额在70万美元以内，小型企业局还通过自身的影响，帮助小企业获得低息贷款，通常年息不超过8%。担保中有一部分钱收不回来，就由政府负责，由小型企业局的基金解决。如果一些地区遭受了天灾人祸，他们更要去帮助那里的小企业，帮助他们得到年息4%的优惠贷款。

同时，小型企业局还为中小企业免费提供信息咨询。仅1992年一年，小型企业局的工作人员就为29.6万人提供了帮助。他们还组织讲课，帮助小企

业培训人才，提供建议，帮助经营不好的小企业改善营销计划。

另外，小型企业局还向国会游说，为小企业的利益奔走呼喊，要求总统和国会制定保护小企业发展的法规和政策，包括帮助小企业获得政府项目的合同。

小企业发展了，大企业也兴旺。而且小企业也可能很快长大。比如，世界知名的“耐克”和“苹果”公司，最初都是小型企业局帮助他们贷款，扶持他们长大的。“苹果”起步时只有两个大学生，没有足够的资金，小型企业局扶他们上路，使之成为一代巨子。

联邦小企业局的一份报告说，97%的美国企业都是小企业，总数超过1000万，此外还有300万户农民。美国对小企业的税率也要优惠得多。法律规定独资经营者的税率低于公司税率。

18. 经济天平上的两个砝码

羊慧明：美国政府调控经济的天平上有两个砝码：充分就业和物价稳定，降低失业率和通货膨胀率就成了政府的主要责任和目标。在多数情况下，这个天平又倾向于充分就业一边。也就是说，政府通常是把充分就业放在首位。而要保证充分就业，就得保持经济的增长，但又不至于引发高通货膨胀。对政府来说，这就如同走钢丝，得把握好平衡。

宋晓江：是这样的。充分就业和物价稳定是美国社会公认的目标。因为这两者与大众的生活状况紧密相关，它们甚至关系到社会底层的不富裕的人的生存。一个社会要稳定，就必须考虑这两个因素。如果大批人失业，生活没有着落，社会就要承受动荡的代价；失业者没有收入来消费，经济就会更加萧条。高通货膨胀对低收入者来说是雪上加霜。因此，无论是美国还是别的国家、地区，都不能不把充分就业和物价稳定作为最基本的政府目标。这两个因素有时似乎又是一对矛盾：要保证充分就业，就得保持一定速度的经济增长，但过快的经济增长又容易导致通货膨胀。让通胀率低于经济增长率就成为最理想的经济状态。为了实现这些目标，政府就要运用财政和货币政策调节经济。在经济萧条失业增加时，政府的首要任务是保证经济发展，创造就业机会，政府可以降低税率、利率，通过增加政府对公共基础设施的投资以启动经济，增加就业机会；在经济发展过快通胀率过高时，则要增税节支，提高利率，抑制需求。

马平：是否可以这样认为，政府在调控经济的过程中有两大作用：首先是支撑经济发展的作用，保持经济适度稳定增长让人民过上更加富足的生活，这是政府的首要职责。其次是控制的作用，即保证经济的平稳增长，防止高通货膨胀。两者的目标都是一样的：让人民过上稳定幸福的生活。调控本身不是目的。只讲调控不讲支撑是本末倒置。

宋晓江：可以这样认为。任何国家和地区，都是把经济发展放在第一位的。正如邓小平讲的：“发展才是硬道理”。

马平：90年代以后美国的通胀率已连续4年控制在3%以内，是30年来情况最好的。我想知道美国政府在控制通胀方面是否有什么新的举措。

宋晓江：克林顿入主白宫后，与美联储配合得不错。1992年以来，通胀率降到3%以下，经济增长加快，如此引人注目的成果，既有政策因素，又有社会因素和经济因素等客观原因。

政策方面，在国内外普遍要求减少财政赤字的压力下，联邦政府已不再可能通过扩大开支的方式来刺激经济，货币政策成为美国对经济调控的唯一杠杆。格林斯潘领导的美联储在这方面进行了新的探索。

一是改变经济调控手段。70年代以后，美联储基本上是按照“货币学派”的主张，把确定货币供应量作为对经济调控的主要手段。然而，1993年美联储主席格林斯潘宣布放弃以货币供应量的增减来调控经济的货币政策，今后将以调整实际利率作为对经济运行进行宏观调控的主要手段。他说，由于美国人投资方式的改变，美国人已将1.8亿美元存入各种“互助基金”，社会上大量流动的资金很难包括在货币供应量之内，从而使货币供应量与经济增长的关系完全被打破。如果仍以货币供应量来作为判断、指导经济增长的准则，就会出现失误。

二是实行“中性”的货币政策来取代前几年的以刺激经济为目标的货币政策。也就是使利率保持中性，对经济既不起抑制作用也不起刺激作用，从而使经济以其自身的潜在增长率在低通货膨胀条件下持续增长。

三是调整利率的指导思想，应该是防患于未然，防通胀于未萌。官方编制的消费物价指数只能反映过去的情况，而不能反映未来的情况。通货膨胀一旦从消费物价指数反映出来，就要采取大幅度提高利率的措施才能压下去，这就可能引起经济出现大的波动。格林斯潘认为，由于利率对经济影响的“滞后性”，所以货币政策必须有“预见性”，以防止经济衰退。

因此，建立预防通胀的晴雨表是非常必要的，也就是要随时能发现早期预警信号。黄金价格、农产品和矿产品价格指数的变动，可能是一种预测通胀的好指示器。此外，期权之类的金融工具，提供了避免未来通货膨胀的更为先进的办法。

为此，需要增加政策的透明度。1994年美联储每次提高利率都是在作出决定的当天即予公布的，不能让外界通过各种迹象来想象、猜测当局的货币政策动向，以免误导市场。

羊慧明：建立了信息预警系统，才能避免“车到路边才打方向盘”的险情。

宋晓江：此外，美国政府对农业大力扶持，每年为农民补贴3000亿美元，以保障农民的利益。农产品充足乃至过剩，基本生活品价格稳定。

美国的市场是全世界最开放的，国内某些产品预期不足，马上会有大量的进口来填补，这就能够防止某些物品供应不足而价格陡涨。到美国超级市场上去看看就知道，世界各地的优质产品都在这里集中，应有尽有。

马平：你对中国调控经济的一些举措有什么看法和建议？

宋晓江：我注意到，中国经济管理层已开始从过去的类似开关“闸门”的调控办法，转向更多地运用经济手段调控经济，比如1996年两次降低利率，以及银行信贷政策的调整等，都表明中国管理层调控经济的手段日趋成熟，不像以往要到了问题严重了才猛地去“开闸”或“关闸”。1996年中国在保持了经济快速增长的情况下把通胀率降低到7%左右，这表明政府在调控经济方面的成效是显著的。

我还注意到，中国管理层近年来对降低通货膨胀强调得特别多，这个砝码压得很重。这是可以理解的，中国大多数人收入还很低，只能维持基本生活，对通胀的承受能力很低，高通胀会威胁到相当多的人的生存，影响到社会的稳定，当局害怕出现高通胀的心理自然比较重。

我认为，中国在将通胀控制在一定幅度时，更应加重另一个砝码的分量，那就是考虑充分就业。中国公布的失业率目前并不高，好像在 5% 以内。但我不知道其统计的客观性如何。中国人口压力大，将来的就业问题会日益突出，隐性失业的数量庞大。在改革开放的初期，这个问题还不是很突出，是因为那时许多事情没人去干，市场空白点很多，加上许多东西短缺，生产什么都好卖，随便干干个体摆个摊开个店也能赚大钱，正因为如此，私营小集体企业消化了近一亿人的就业。可到了现在，竞争越来越激烈，空白点越来越少，许多个体户，私营企业不赚钱还亏损，本身还有些人失业，对就业的消化能力减弱，而国有企业又有大量隐性失业，加上农村的一亿多剩余劳动力在往城镇涌。因此，失业大军的问题，将可能是中国即将面临的首要问题，甚至比通胀还可怕。在这种情况下，保持较高的经济发展速度创造就业机会将是当务之急，而且现在就得防患于未然。如果到问题已经严重了再去抱佛脚，那就为时太晚了。为了保持经济的快速发展，可能得承受一定的通货膨胀的代价。但我认为目前不应将预防通胀放在首位，而应将充分就业放在首位。中国出现较高通胀的隐患还在，但已不是那么可怕。首先，中国已经告别了短缺经济，许多商品供过于求，这是不大可能出现剧烈通胀的基础。只有在商品奇缺的情况下，才可能出现剧烈的通胀，如前苏联改革之初，物价成倍地涨，因为商品短缺。后来商品丰富了，通胀势头自然就降低了下来。应该从短缺经济的情结中转变过来，正视一下过剩问题。在这种情况下，加快发展，扩大有效需求，保证充分就业，应该成为最重的砝码。邓小平强调“发展是硬道理”，这对中国是非常重要的。

羊慧明：正如经济学家所言，经济就像一架机器，运转的快慢取决于操纵它的人。凯恩斯最早提出，政府负有特别的责任，通过补充投资来积极影响经济的发展。他认为政府的开支是实现发展和稳定经济这双重目标的主要手段。实行一种审慎的财政政策，增加政府开支或减少税收以增加国债，便可在极大程度上避免萧条。但凯恩斯还有一个常常被人忽略的论点：在经济繁荣时期，政府的盈余应用来清偿债务。在 30 年代大萧条时期，凯恩斯说：各国“应该靠花钱来恢复繁荣”。他认为应该给失业者创造就业机会，使穷困的人有钱花。

19. 反垄断——维护公平自由竞争

羊慧明：西方经济是建立在自由竞争基础上的，在西方经济思想中，保护公平自由竞争是至关重要的。竞争，才能推进生产技术的进步；竞争，才能丰富供给，平抑物价，给消费者带来好处，为了保护公平自由竞争，就要反对垄断。这也是美国政府管理经济中的一个重要原则。

宋晓江：早期的经典经济学家亚当·斯密等人设计一种理想的自由竞争模式，使生产与消费者趋于小型化，目的在于小规模。大数量的结构能够避免某一个特定的厂家或个人对市场供求及市场价格产生权威性影响。这种模式有利于社会资源合理分布，企业赚取合理利润，消费者和个人也因竞争带来的最低价格而获利。但这个自由竞争模式是一种纯粹理想的状态，在现实环境中，许多行业都是由少数大企业主导，要进入某个行业也非易事。

垄断，可以控制供求，屯积居奇，制造短缺，抬高价格，牟取暴利；垄断，只此一家，别无分店，没有竞争，不需要信誉，往往导致服务水平低劣；

垄断，不利于平等竞争，也阻碍创新和进步。因此，市场经济发达国家都制定了相关法规，反对垄断。19世纪末和20世纪初是美国迅速形成托拉斯的时期。小公司合并成大公司。大公司在不受管制的情况下互相达成协议，限制供应量并抬高价格。他们往往通过减价和不惜亏本来排挤与之竞争的小公司，直到他们破产，然后，胜利者就可把对方资产接管过来，并提高价格。

1890年美国国会通过“谢尔曼反托拉斯法”，规定垄断贸易或联合起来阴谋限制贸易均为非法。20世纪初，最高法院阻止了主要由摩根和哈里曼两人所有的两条大铁路的合并。后来，法院又下令标准石油公司分裂为几个小公司。1914年“克莱顿法”和1936年“鲁宾逊-帕特曼法”更加完善和细化了有关规则。主要内容包括：防止企业变成垄断性企业，以保护平等自由竞争；解散已形成的垄断性集团；禁止价格上采取联合行动；禁止独家交易或搭售商品。

30多年前，美国的电信业主要是政府管理的专利事业，为AT&T所垄断。长途通信的费率不断上涨。一般美国消费者越来越打不起长途电话。后来，MCI向AT&T发起挑战，控告AT&T违反反垄断法，打了十余年的官司。1984年1月，最高法院裁定强行分解AT&T，AT&T被迫成为MCI和众多竞争者中的一员，竞争使电话服务质量不断提高，电话服务费也大幅度下降。AT&T和MCI竞相推出各种优惠服务计划，在特别廉价的长话费率上，提供进一步的省钱优惠。为满足不同语种族裔的通话的需要，AT&T和MCI开展多种语种服务，其中包括华语和粤语。MCI和AT&T不时在华文报纸上登出整版广告，竞相降低长话价格。比如在美国打中国的国际长话，夜间和假日最优惠的价格每分钟AT&T48美分，MCI就来个47美分。仅为在中国打美国长话费价格的1/5。竞争使消费者得到了实惠。

在美国，要装部电话非常简单。消费者可以选定一家价格最低的电话公司，打个电话告诉自己的姓名、地址和要求开通的时间，即可按时装上电话。安装费只需要在月底收到当月的电话费单子时一并将支票寄去即可。安装费非常低廉，根据不同地区只要十几美元到几十美元不等。为了拉客户，AT&T和MCI还竞相给顾客奖励现金。顾客常常会收到这样的电话或信函：如果你转到我们公司，本公司马上给你寄来100美元。

AT&T十多年前被肢解并未使它的辉煌走向终极，它在竞争中重获新生。当时22个子公司脱离母公司，重组7个地区控股公司，留给AT&T的只有贝尔实验室和近5万名科学家和工程师。受命于危难之际的新总裁艾伦采取一系列重大策略，利用近五万名科学家的无与伦比的实力，将新科技迅速转化为产品，如用光纤代替铜线，开发兼容的计算机系统取代不兼容的系统，开发数字计算和无线通讯等。在经营战略上，建立全球商业通讯网络，开办多语种服务和信用卡。十余年来AT&T像章鱼一样迅速把触角伸向4面八方。1993年AT&T营业额达672亿美元，纯盈利42.6亿美元，仍是美国电信业的老大。在近几年中，AT&T不惜以75亿买下NCR电脑公司，1993年又拆资126亿美元，购进美国最大的蜂窝电话公司——麦考移动通讯公司。一个最大的电信公司，一个第五大电脑公司，一个最大的无线通讯公司，代表世界电讯。通讯。电脑科技之先的三巨头合并联手，令世界瞩目。当年的分解也许是使AT&T因祸得福。如果没有那番阵痛，说不定它还不会很快完成脱胎换骨的改造，成为美国企业界的“B—52轰炸机”。

马平：电信、邮政等行业，过去在许多国家都被看成是事关国家中枢的

特殊行业，特别是在冷战时期，它们被视为关系国家战略利益的重要行业，因此一定要政府来控制，由国家来经营，不容外人插手，不让竞争者介入。但近十几年，这种垄断也正被打破。美国除了电信业早就开始了竞争，邮政业也有了竞争。出现了私人快递公司，邮政服务质量提高。比如，美国国内快件在 22 小时之内送达，几乎成了法定的标准。你肯定能准时收到，这也是竞争带来的好处。

宋晓江：过去在两大阵营对垒，通信又比较落后的时候，通信业常常被看成战略神经中枢。后来冷战结束，加上通信技术的进步，各国各地区间的通信联网日益发展，一些比较务实的国家觉得国家对这些行业的垄断控制已无必要。毕竟人们的着眼点已不是打仗而是发展，电信、邮政业要发展就要打破垄断。许多国家都已经允许民营企业参与电信业的竞争，促进了电信业的发展。日本就是一个比较成功的例子。日本的电信业过去也是国家垄断，服务费昂贵，低收入日本人打不起电话，服务又差。后来，日本电信业改为民营，有了竞争，电信服务质量很快提高，通讯服务费下降了 2/3，电信公司还组织 30 万员工走访 4000 万用户，改善服务。

我还注意到，中国对管制最严的电信业也开始引入竞争，比如成立中国联通公司。

羊慧明：在中国，你只要留心观察一下，就会发现，哪些地方还在排长队，服务又不好，那一定是还没放开的垄断行业。有些地方现在装电话还要排长队，走后门。甚至连修理电话故障也要托人走后门。最典型的是大哥大电话，前几年一个得二三万元人民币，还要走后门，服务费也格外昂贵，因而只有少数富人玩得起，成为“大款”炫耀于市的象征。而这种电话，在美国通常是跑外勤的推销员、秘书、记者、应召女郎等户外工作者用的，价格非常便宜，现在有的商店已不要钱，白送你一个电话，只需要交每月 29 美元人网服务费即可，这中间还包括你打 10 分钟长途电话的费用。相比之下，中国玩大哥大的费用是美国的若干倍！如此惊人的暴利，谁得了？当然是电信公司及与电信公司官员有关系的某些公司得了。消费者吃了亏，国家也没得多少好处。只此一家，消费者只能求他们。BP 机市场，由于放开了，有了竞争，价格一降再降，服务也好了，这说明什么？不是不可以放开，放开了只有好处。

邮政也是如此。邮费涨了，邮件走得越来越慢，有时同一个城市里寄封信也要几天对方才能收到。甭说别的，连个信封都要垄断起来。说是要按一定标准。有标准你可以公布，人家照着生产不就得了，为何得由你来指定什么厂独家生产？

· 邮电、银行等，是中国公有制的“嫡系”，“血统”最“正宗”，但没了杂交和竞争优势，自身机制也得不到转换。目前中国服务最差的地方，恰恰就是那些改革没有触动的“嫡亲”，尽管消费者怨声载道，但人们还不得不求它。

反垄断，这也将是中国市场经济改革的话题。令人欣慰的是，中国管理当局已经有了一些举措，竞争机制正在引入电信、金融等行业。

宋晓江：我想这也是中国市场经济改革必须要走的一步。

20. 怎样看待美国人的借钱消费

羊慧明：中国人习惯攒钱购物、攒钱养老，美国人却风行借钱消费。有人说美国这种消费方式是寅吃卯粮吹“气泡”，可也有人认为，美国经济的发达，恰恰得益于这种消费潮流：借钱消费，扩大了社会的消费能力，制造了庞大的市场需要，刺激了工业、服务业的发展；这种以消费导向型的经济，有助于保持市场的繁荣与稳定；提前享受，美国人为此要背负十几年乃至几十年的债务，一天停止奋斗就有生存危机，这也恰恰是美国人拼命工作的动力。

宋晓江：去过美国的中国人，不免要为许多普通的美国人所拥有的汽车、花园洋房、游艇、房车、飞机等优越的生活设施赞叹不已，可深入了解一下就会知道，他们中大部分人享有这些是靠借债，在他们还未还清银行的贷款之前，这一切并不真正属于他们，一旦丧失还贷能力，银行就会收回拍卖。

不过，大多数美国人已经习惯了这种生活，包括一些富人，也多是借钱消费，推销商通过分期付款来扩大销售。大到房子、飞机、游艇、汽车，小到一件，工具，都可以分期付款或租赁。一辆新款林肯轿车，售价4万美元，你只要出示信用卡，第一次付几千美元，就可把车开走，往后每月分期支付。一台70英寸的大屏幕彩电，售价5000美元，你只要给商家打个电话，服务人员会马上给你送到家里，而你第一次只需要付299美元。

美国人的这种消费方式，有人归因于享乐主义。其实，这种消费现象的兴起，终归有其经济和社会的成因。美国青年人中有一句名言：“我们并不是天生就会花钱的人，我们的祖辈也是很节俭的，他们把一张包黄油用过的纸、一根草绳都存起来备用。而今天，我们有了保险，还存钱干吗？”不错，借钱消费与社会保险确实有某种关联。过去，老百姓存钱是为养老抚幼，应付不测之需。而完备的社会保险和保障体系已经在某种程度上解决了人们的后顾之忧，存钱就变得不那么重要了，这才强化了人们的享乐思潮，加上社会生产力已经发展到这一步，生产能力相对过剩迫使生产商和推销商想方设法刺激消费，引诱人们扩大消费，而较健全的市场秩序和信用制度又为此提供了可操作性，借钱消费浪潮的兴起也就顺理成章了。

羊慧明：借钱消费，扩大了人们现有的消费能力，制造了庞大的市场需求，这对缓解生产过剩，刺激经济的发展，起了无可估量的作用，正是这种消费主义，帮助美国走出了严重经济危机的阴影。

本世纪30年代以前，资本主义世界被周期性的严重经济危机折磨得死去活来，我们还刻骨铭心地记得资本家将大量过剩的谷物、牛奶倒进海里，把大批肉牛杀死埋掉的人间奇闻。

那一次经济危机的核心是生产与消费的失衡，也就是人们的现实消费需求滞后于生产能力的增长，生产过剩，出现市场危机，导致经济大萧条，制造商因产品卖不掉而纷纷倒闭，大批工人失业，资本主义社会一片恐慌。

生产过剩，就意味着生产力的浪费。生产的产品只有在消费市场实现交换价值后才能成其为真正意义上的财富，生产过剩，也是财富的浪费。如何解决生产过剩问题？采取限制生产，只能暂时缓解矛盾，不能从根本上解决市场危机和生产力浪费的问题，也不利于经济的发展。

那么，能不能从扩大消费这个角度来寻找解决问题的钥匙呢？

凯恩斯等经济学家，给看来已病人膏肓的资本主义开了一剂“灵丹妙药”。他主张大力发展公共服务业，扩大消费领域。非制造业队伍比例的扩大，制造业的产品就有了更大的消费市场。同时，政府增加对公共基础设施

的投资，这一方面可以带动其它消费，拉动整个市场的复苏，同时又为以后的经济发展创造了条件。至于政府的赤字，可以挂在那儿，只要在正常范围内，只要经济发展了，赤字怕什么？

与此同时，制造商、银行又联手推出按揭的方式，由银行为消费者提供贷款购买某些商品，这一发明有若干好处：一是扩大了消费者的现实消费能力，他（她）只有5万美元，但却可以买一幢20万美元的房子，日后按月分期还本息。人们不必等到攒够了钱才去买大件或住房，可以提前享受。二是极大地提高了资金利用率，社会资金只有成为消费资金进入市场，才能最有力地拉动经济，也就是厂家大量生产的产品有人买，生产才能发展。三是这种以消费导向型的经济，有庞大的消费作为依托，厂家可以按订单生产，可以在一定程度上避免生产的盲目性。

纵观20世纪世界经济发展的历程，资本主义自我调节的一个核心问题就是如何扩大消费市场。从刺激本国消费市场到贸易输出，再到今天空前激烈的世界贸易战，各个国家、地区竞争的目标就是扩大本国产品在全球的消费市场。赤裸裸的以武力维护贸易利益的敌对方式已经被全球市场竞争所取代。

宋晓江：美国的借钱消费，主要限于购房、买汽车、高档电器、电脑等大件，刺激这些消费，也有利于产业的更新。房屋市场大了，可以带动许多基础产业项目，汽车、电器、电脑的需求增大，又推动了高科技产业的发展。

借钱消费，对银行也有好处。银行贷款给私人买房子、汽车的利息比较高，银行大量向私人放贷，资金有了买主，有利可图，而且，这种抵押贷款一般比较安全，银行风险甚小。

马平：美国社会如此大规模的借钱消费，银行哪有那么多钱贷给私人？根据中国的情况，居民储蓄是银行资金来源的大头，而美国人没有存那么多钱，却要借债花更多的钱，那么钱从何来？总得有人垫支这笔财富呀。

宋晓江：从表面上看，美国居民储蓄率只有4%左右，微不足道，但事实上，美国人投入的消费的钱，在他们每周（月）领取工资的时候就已根据分期付款的额度直接通过银行划到了商家、厂家的户头上，在银行、商家的户头上流转，企业、银行和各种基金的自有资金存款也在支撑着大规模的借钱消费，只不过这些钱直接在银行流动周转，也可以说这种销售方式提高了全社会的资金使用率和效用。

羊慧明：这是一个很有意思的经济现象。中国的储蓄率达到40%左右，但资金使用效率相当低。我们的金融界有一个根深蒂固的观念：居民的钱要多多存在银行，才能集中社会资金保证生产建设资金的需求；由政府 and 银行来控制资金流向和投资，可以防止经济过热和盲目投资造成的损失。1995年，中国居民储蓄超过3万亿元人民币，1996年居民储蓄接近4万亿元。但与此同时，一边是许多银行亏损，一边又是企业资金紧缺，效益下降。原因何在？银行搞争夺存款的储蓄大战，加上前几年提高利率，存款利率高了，资金成本高了，虽说贷款利率也水涨船高，但国家为了控制通胀等考虑，控制贷款盘子，存大于贷，加上还有不少明知有去无回也不得不贷的指令贷款，银行的烂帐、呆帐上万亿元，银行焉能不亏？由于资金成本高，大多数房地产商和非国有公司的贷款实际年利率都在20%以上，有的甚至超过30%，有多少生意有这么大的赚头？结果是许多企业、个体户赚的钱不够还贷款利息。做生意还不如坐吃利息，等于全社会都在放高利贷，倒霉的只能是企业。

办企业、做生意赚钱难，投资欲望也就趋淡。1996年前几个月国营企业效益进一步大幅度下滑，一至八月亏损额比上年同期增长了48.6%，企业利率总额下降了85.44%，亏损面为45.6%（见《中华工商时报》1996年9月18日头版头条）。一半以上的银行机构亏损。

宋晓江：我注意到央行1996年五月和八月两次降低存贷款利率。这有助于减轻企业利息负担，刺激消费和投资，启动经济。当然，降低利率的效用要滞后一段时间才能显现出来，不可能马上立竿见影。

羊慧明：管理层为启动经济已采取了一系列措施，除了两次降低利率，还适度增加了信贷的投放规模，调整房地产政策，努力增加出口等。但市场仍显疲态，企业产成品积压增多，愈加困难。也就是相当一部分增加的投入只是增大了库存。

宋晓江：这里有这么一个问题。经济的启动回升要靠两种力量：拉力和推力。推力，就是增加信贷规模，给企业注入资金，使它们有能力增加生产。但这要受市场消费的制约。如果消费市场需求不能大幅度增加，你增加生产往往就只是增加库存而已。因此，经济的启动与发展最重要的是消费增长的拉力。这是最根本的动力。美国的借钱消费也就是增加了消费的拉力，增加政府投资，说到底也是为了拉动需求。

羊慧明：长期以来，我们比较注重“推”的力量，对消费的“拉”的力量有所看淡。这也事出有因。过去相当长一段时间中国是短缺经济，商品供应不足，在这种情况下，你要去刺激消费，很容易出现供不应求，价格暴涨。但后来随着改革开放后经济的快速发展，社会物质财富越来越丰富，许多产品供过于求，真正供不应求的紧俏商品已是凤毛麟角。在这种情况下，经济思路就应该从短缺经济转变过来，应该正视生产过剩的问题，正视有效需求不足的问题。

马平：我同意你的看法。发展中国家在经济发展到一定程度时也会面临过剩问题，也有一个如何增加消费的拉力拉动经济持续稳定增长的问题，我们注意到中国已开始意识到这个问题，并开始在这样做了。今年早些时候建设部部长侯捷就大力主张住房按揭贷款的销售方式，以启动房地产业，带动经济。今年9月，中国建设银行又与一些汽车厂签署了提供按揭贷款销售汽车的协议。贷款给最终消费者，扩大消费需求，这是解决有效需求不足的一个好办法。

羊慧明：对这个问题我们经历了一个认识过程。过去由于害怕短缺和由此引起的高通货膨胀，我们最忌讳刺激消费。反对高消费的声音至今仍在。记得1989年开全国人代会，我去采访，当时社会上正反对高消费，可有的人民代表说：得分清哪才是高消费，豪华进口轿车谁在坐？豪华别墅谁在住？不是普通老百姓。老百姓勒紧裤带买个彩电冰箱那不叫高消费——他们不消费你市场还要疲软哩！后来果然不幸而言中，半年后就出现了市场疲软。1995年，我给一家报社写了一组文章，提出要解决目前企业普遍库存增加、销售不畅、效益下降的问题，也必须走贷款给最终消费者，启动消费市场，拉动经济的路子，结果文章连载了一半就被“枪毙”了，有人说你怎么能主张借钱消费？这符合中国国情吗？事过一年，借钱给消费者购房买汽车已经成为现实。中国变化之快，也由此可见。这是逼出来的。只要是对发展中国经济有用的办法，就会有人去学习，借鉴、实践。这也是中国经济能够持续快速发展的因素之一。

宋晓江：借钱消费还有一个好处，那就是它产生的压力机制，强化了敬业精神。借钱消费，银行扮演着重要的角色。银行借不借钱给你，得考察你个人的信用状况和还债能力，当你借银行的钱买了房子、车子，银行的计算机就始终盯着你的财务状况。一旦你失去了工作，或做生意破产，还不了贷，银行马上会把你的房子收回拍卖。你要赖帐，还会让你去蹲监狱。

因此，美国人从借钱购房那一天起，就有了沉重的压力：担心收入减少，害怕失业。为了维持已有的体面生活，他们不得不勤奋工作，拼命挣钱，有不少人为拥有一幢属于自己的房子要奋斗几十年。

羊慧明：我有一位朋友，在加州一家计算机公司工作，他与太太孩子住在长岛一幢海滨房子里，买这幢房子他们花了40万美元，首期交付8万美元，余款本息20年付清，每月得支付30m多美元。我这位朋友是公司的技术骨干，年薪约7万美元。到了周末，他还常去加班。他对我说：“加州经济不景气，我们这个小公司已经裁减了好几个人了，我在公司算技术骨干，虽然自认为干得不错，可还是怕丢掉这份收入不错的工作，我只有拼命干，挣表现，出成绩，周末到公司加班已是常事了。”他的太太也对我说“你别看我们的房子、车子不错，但几十万元债背在身上，几十年才还得清。我们总担心哪一天丢了工作付不起房债，在美国挣钱也不那么容易，得好好工作，松懈不得。好在这里大家都习惯了这种压力重、节奏快的生活。”

马平：美国有一句名言：一天停止奋斗就有生存危机。借钱消费的美国人，对这句话体会更深切。美国人要为他们所享受的相对优裕的生活付出艰辛的劳动代价和精神代价，但从另一个角度讲，这种压力，也是生产发展的动力，它强化了敬业精神。

21. 民间智囊机构的作用

羊慧明：我注意到，美国决策层非常重视专家意见。有关经济问题的学术讨论会，总统也常常参加，听取专家们的分析意见。而且，在许多重大问题上，联邦政府宁愿出钱请民间智囊机构作分析论证。比如兰德公司，每年就从联邦政府那里拿到六七千万美元的合同。

马平：随着经济、社会问题日趋复杂化，政府内再也不可能有什么精通一切的天才全才，专门从事某项研究的专家的意见就显得特别重要。美国国会曾经授权总统任命一个三人经济顾问委员会，负责研究经济情况，并就需要采取的行动向总统提出建议。这个委员会很有威望，他们就经济问题向总统提出建议，当他们觉得政府应当采取什么行动时，就帮助政府制定政策基调。除此之外联邦政府本身不设研究机构。这与中国不同，中国从国务院到省、市、县层层都有政府自己的研究机构，养了很多人。美国不同，联邦和州政府有什么重大问题需要分析论证，他们宁愿找民间智囊机构咨询。

羊慧明：美国政府为什么自己不设研究机构而宁愿出钱请民间智囊机构咨询呢？

马平：一是出钱请民间智囊机构咨询比政府自己养研究机构省力省钱。政府没有必要养那么庞大的研究机构。二是民间智囊机构的论证往往比官方研究机构客观。政府本身的研究机构往往站在政府的角度，对一些问题的分析研究就不一定全面；而民间智囊机构站在第三者（旁观者）的角度看问题，不带偏见，看问题也比较客观一些，而且，民间智囊机构之间有竞争，因此

要千方百计保证分析报告的质量，力求准确、有可操作性。否则，要是某家公司作的分析预测不准确，他们以后就可能失去政府的合同。美国有许多著名的智囊公司，你刚才提到的兰德公司就是其中的佼佼者。他们不仅为企业、私人提供咨询，还为政府机构提供咨询。兰德公司的客户中不仅有美国联邦政府，还有世界许多国家、地区的政府机构，世界上的许多大公司、大学、研究机构也是兰德公司的客户。

羊慧明：我曾经到兰德公司在洛杉矶的总部访问过。在那里就有 500 多名博士和他们的 1000 多名助手。这些咨询专家的分工非常细，每个人只负责一个小的领域的专门研究，他们是各自研究领域的专家和权威。这也体现了专业分工的优势。比如，他们有专人研究印度某一个方面的问题，如果有大公司要向他们咨询在印度投资的问题，他们可以马上集中从各个侧面研究印度的专家的意见。克林顿政府曾经提出要在军队对同性恋采取更灵活的政策，事前也是由兰德公司作分析论证。联邦政府为这份报告花了 100 万美元。

马平：在美国，靠出主意、卖点子的智囊公司、咨询机构成千上万，相当赚钱。这种机构不需要多少投资，关键是专门人才，可资利用的是专门知识和聪慧的头脑及信息。一些政要显贵如基辛格等，离开政府以后摇身一变也成了咨询公司的老板。不过，基辛格的公司并不那么有名，这个市场只认智慧不认头衔。

经济舞台上的激烈竞争，越来越突显出专门知识的优势。美国的公司和企业，其内部机构多很精干，而无须“肝胆俱全”，他们宁愿把一部分工作交由专门公司去做，这样既省事又少花钱。这些咨询公司、智囊机构有专门知识优势，掌握信息全面，又是站在第三者的角度，“旁观者”清，提出的建议往往有独到之处。咨询机构之间竞争激烈，要生存发展就要有名誉讲信誉，甚至还会把自己的利益与客户利益拴在一起，如果客户照他们的建议做了不但未产生好的效果，还给客户带来损失的话，他们也要负责任。

美国一些公司，包括许多大公司，都要依赖一些有名的市场调查机构和战略发展研究机构。当公司打算开拓某国市场时，他们会先找相关的咨询机构，了解该国的政策和人文环境、投资环境，并请咨询机构提出一份实施的计划报告。公司付给咨询机构一笔费用。

羊慧明：在中国，几十名员工的小公司往往也有个公关部，而美国许多公司的公关工作是交由专门公司去做。世界最大的啤酒厂安海斯·布希在洛杉矶的分厂，厂部办公室只有一二个工作人员。我们到那里去采访时，为我们安排采访的一位小姐居然不认识厂长，原来她不是公司职员，而是负责该厂公关事务的一家公关公司的职员。

在旧金山市郊，有一幢绿茵环抱的漂亮的大楼，它的拥有者的名称可能会让中国读者感到稀奇——失败分析公司。世界上哪个角落发生了建筑坍塌、工厂爆炸、火车相撞、大公司破产之类的失败的事故，他们都会派最得力的调查分析人员火速感到现场，他们提供的分析报告也最有权威，仲裁机构和保险公司就认他们的。公司的效益也相当不错。

22. 开放市场与贸易保护

羊慧明：美国的市场是世界上最开放的市场，在美国的购物中心里人们可以买到世界任何地方生产的产品。近几年美国每年要从海外进口 5000 多亿

美元的商品。美国人穿的旅游鞋，有 60%是中国生产的，美国人穿的衣服、T 恤衫等也大部分是亚洲生产的。美国人也购买欧洲的飞机、日本的汽车、彩电。在美国的商场里从非洲部落的古老玩具，到中国产的风筝、榨菜，到韩国人的泡菜，你都能买到。美国人用他们的飞机、汽车、电脑、通信产品、谷物等换取外国的石油和廉价日常用品。很难想象，如果没有进口，美国人的日子咋过。美国的贸易保护主义也相当严重。尤其是近几年，美国不断与其它国家发生贸易摩擦。

宋晓江：冷战结束后，大国忙于瓜分“和平红利”，开始把注意力从防务安全转向经济，谁都明白，在这个时代，真正的国家安全依赖于经济的强盛，谁能为本国产品争到更多的海外市场份额，谁就能为本国解决更多的就业，福利而使社会安定，谁就能以其实力在国际舞台上挺直腰杆。

1995 年，全球贸易总额已经超过 4 万亿美元，约占世界总值的 18%。预计到 2000 年，世界贸易总额将达到 6 万亿美元。

美国近 30 年在世界贸易中的份额江河日下，但 1995 年美国出口仍达 5000 亿美元，仍然雄踞世界第二次世界大战期间是美国贸易增长的顶峰，军火输出使美国人大发战争财，在二战结束时美国的出口占了世界出口的一半以上。此时美国不可一世，以救世主的姿态出现在世界舞台上。冷战中，为了援助西方阵营中的“小兄弟”，即便是对日本这样的战败对手，也允许他们实行“奖出限入”的贸易保护政策。哪知往日的“宽容”留下了隐患。日本喘过气来羽翼渐丰，产品很快在世界各地市场向美国产品发起挑战。从汽车、电视机、纺织品、半导体、录相机到钢材，美国曾经固有的市场被吞噬。日本对美贸易顺差一度高达六七百亿美元，外汇储备也超过美国。

1993 年，美国出口为 4480 亿美元，而德国已达到 4220 亿美元，日本是 3590 亿美元，离美国只有一步之遥。美国作为世界头号贸易大国的地位正在受到前所未有的挑战。

美国的贸易赤字更是扶摇直上。到 1994 年美国的累计贸易赤字已达 1.3 万多亿美元。巨大的贸易赤字反映了美国产品竞争力下降。为此，美国贸易保护主义的呼声开始高涨。

羊慧明：在日本咄咄逼人的经济攻势面前，美国不得不丢掉君子风度，板起面孔同日本谈判，要日本开放国内市场，更多地进口美国产品。但昔日的“小兄弟”腰杆硬了，敢对“山姆大叔”说“不”了。美日贸易纠纷旷日持久，摩擦日益升级，美国不得不动辄搬出“超级三 一”贸易制裁条款，向日本挥舞“制裁”的大棒。比如，1995 年的日美汽车贸易谈判，虽然迫使日本表示让步，但最终未解决美日贸易纠纷的根本问题。1995 年美国汽车出口略有增加，但到了 1996 年夏天，日本汽车在美国的销量又大幅度增加。还有韩国汽车也冲击美国汽车市场。日、韩汽车价廉省油，有人要买，美国贸易当局有什么办法？他们同样只有搬出贸易保护主义的法宝。

马平：事实上，美国工业的发展也得益于贸易保护。美国工业曾经落后于英国 100 年，汉弥尔顿认为，在英国强大竞争压力下，只有通过贸易保护主义才能使美国新工业发展起来。尔后美国曾经数次提高关税，甚至制定了非常苛刻的关税政策，这也使美国自己受害。直到罗斯福推行新政时，才主张摒弃经济民族主义和经济孤立主义，致力于建立一个世界自由贸易体系。美、英、法等国于 1947 年发起签署了关税贸易总协定。

美国早就制定了“反倾销法”和“反补贴法”，规定对低于“公平价格”

进口对国内企业造成损失的外国产品，增收反倾销附加税；对运往美国的任何产品的生产。制造或出口提供补贴者，要另外增收相当于补贴额的关税。1974年国会还通过了《贸易法》第三一款（即“超级三一条款”），授权总统对贸易伙伴的不公正行为实施报复。

羊慧明：然而，美国的制裁手段常常失灵。你制裁别人，对方也马上以牙还牙，本国企业也跟着受害，商界和民间压力就接踵而来。比如，美国采取冻结外国资金的办法，金融界怨声载道，如果动辄冻结资金，谁还敢到美国银行存款？美国以不扩散武器为由，限制高技术产品出口，又使其最具活力的新兴工业发展受限。

再说，世界市场大得很，你美国不跟人家做生意，人家可以到别处去做。涉及到贸易利益，谁都会全力力争，甚至寸步不让。

美国有经济学家认为，美国贸易逆差根本原因在于消费大大超过生产，如果不解决这个问题，是不可能大幅度缩小贸易赤字的。另外，进口产品价格比美国生产的便宜得多，美国人乐意买，谁也挡不住。

宋晓江：市场不认国界。全球统一大市场的形成势所必然。无论是大国还是小国，也不管你愿意还是不愿意，都将面临世界市场的冲击。

羊慧明：在全球竞争的大舞台上，无论是国家还是企业，都处于既竞争又合作，共求发展的经济环境中。

竞争是永恒的，但世界将更加走向合作，自由贸易将把各国各族人民和各种文化更加紧密地融合在一起。

21世纪的经济将没有国界。资金、技术和产品很容易越过边界在国家、地区之间流动。正如美国劳工部长赖克在他的《各国的劳动》一书中写道：“一个国家的基本资源不再是它的物质财富，而是其公民的素质、能力和思想”。

根据这一理论，一个国家的基本财富将只能用其公民的素质、能力与智慧来衡量。用不了许多年，除了货币兑换率之外，没有其它办法可以把一个国家同其它国家区别开来，即使这种区别本身，也越来越不明显了。世界各国今后的真正挑战和竞争战略是提高公民的智慧与能力。

23. 对金融证券业的管理

羊慧明：在美国，只要有足够的钱，谁都可以申办银行。全美大大小小的银行就有1.5万多家，也就是说在美国每1.6万人就有一家银行机构。其中有1/3是联邦储备系统的成员——国民银行，其余的都是受各州政府管理。美国的银行多为私人银行，数量是如此之多，政府对金融业是如何管理的呢？

宋晓江：在70年代以前，开设银行一直是相当容易的。由于没有什么管制，那时不少银行有时作不明智放款，后来无法收回，许多银行倒闭，使银行的存户遭受损失。1929年开始的大萧条时期，大约有650家银行倒闭。此后，联邦政府加强了对银行业的管理，一是对申办银行的条件审查，要有足够法定的保证金。同时，几乎所有商业银行接受的存款都受到联邦储备保险公司的保险，每个存户的保险额最初为之万美元。后来为10万美元。自从成立联邦储备保险公司（FDIC）之后，银行倒闭的现象就大大减少了，倒闭的银行的存款户都通过保险得到了补偿。

因此，在美国生活的人大都知道，到银行存款，先得看这家银行有没有 FDIC 认可的牌子，有 FDIC 的牌子，就表示这家银行的存款可受联邦储备保险公司保险，比较安全。FDIC 从自身利益出发，会严密监管银行的业务和财务状况，一般在每家银行都派有一二名 FDIC 的长驻监督人员，一旦发现经营不善或不妙的情况，立即报告 FDIC 依法采取措施，保护存户的利益。

在美国，也同样存在金融欺诈的活动。由于美国存款利率低，年息不到 3%，而一些投资者又指望获得较高回报。于是，一些“影子银行”趁机行骗，它们宣称自己通过外国银行或海外帐户开办证券和银行票据业务，为客户争取到更高利润。他们常以 25% 以上的利率引诱顾客。等到投资者该领取利息的时候，银行和钱都无影无踪。

联邦储备银行并不负责存款的安全。它采取的是一种经济的手段——即通过联邦储备保险公司来约束银行，保险公司与银行互为依存。

马平：美国当局管理银行，并不审批、干预银行贷款的发放：那是银行与贷款者自己协商的事情，是一种信用约束关系。

宋晓江：是的。在一般情况下美国政府及其调节金融的联邦储备银行并不是直接插手和干预银行的存贷业务。联邦储备银行只是通过降低或提高存贷利率，提高或降低准备金率来调控金融。当需求过旺经济增长过快通胀压力加大时，联储就提高存贷利率，同时提高准备金率。相反，当经济发展停滞，失业增多时，联储则降低利率和准备金率，刺激投资和经济发展。

中国的金融制度与美国有相当大的差异。中国的银行是国家的，政府就要直接管银行。同时，对待银行的观念也不一样。在中国有人仅仅把银行理解为一个经营资金存贷进出的机构，由于它关系国计民生，自然要由政府来严加管制。而美国人则认为，自由市场经济需要自由灵活的金融工具。银行不仅仅是一个资金的“仓库”，它还有创造货币的功能。银行可以从“银行存款的多倍扩张”中创造货币。这个过程可使储备中的每一美元大约增生五个新美元。假定有人将 100 美元存入一家银行，按规定银行须留 20% 作为储备，这家银行就可以用不必存入联邦储备银行的 80 美元购买政府债券或将之贷给他人，以此来帮助企业扩展业务，提供以财产作为抵押的借款等等。要注意的是，存款者在银行里仍然存有 100 美元，而这家银行通过放贷却另行创造了 80 美元的货币，而借人这 80 美元的人可能把这 80 美元全部或部分存入同一家银行或别的银行，没有存入银行的部分可能被花掉，因而终于还会被别人存入另一家银行。正如第一种情况一样，另外一家银行，或称为第二代银行，也只需保留这 80 美元存款的 20%，即 16 美元，而将其余 64 美元贷出。以此类推，每次银行都保留 20%，而将 80% 的新货币作为贷款放出。通过这一连锁过程，最终使银行系统的存款总数达到原来那 100 美元的 5 倍。也就是 1 美元大约可以发挥 5 美元的效用。

羊慧明：美国人身上和家里是很少有现金的。每个成年人大约平均持有八种信用卡。信用卡可以有一定额度的透支，也有人超额透支，不过，这会影响到个人的信用，往后在与银行。商家打交道时别人就会有所防备，甚至受雇也会受影响。这对每个公民是一种信用约束。

宋晓江：信用卡是信用制度较完善的产物。以往，在美国买信用卡要付较多手续和利率，这一直是许多申请人不得不考虑的问题。近两年，非金融性公司推出的低利率和免收手续费信用卡，颇受消费者青睐。比如，通用汽车公司和万事达信用公司联合推出的“通用万事达卡”，不收手续费，持卡

人在买车时还享受 5% 的折扣。壳牌石油公司与化学银行于 1993 年底联合推出的一种信用卡，保证每年给每个持卡人 70 美元的折扣，持卡人加油时若使用壳牌产品，还可享受 1% 的折扣。

在越来越多的非金融性公司与信用卡公司联手竞争中，手续费高的银行信用卡一落千丈，花旗银行有一个月便失去了 10 万名信用卡客户。相比之下，美国电话电报公司 (AT&T) 的“宇宙卡”，自 1990 年发行以来已拥有持卡人 1200 万。

金融业的竞争与演变，使金融机构的业务早已超越了传统的存款范围，而开展日益丰富的多样化服务，以满足资金拥有者更多的愿望。

马平：手中有余钱的美国人，投资渠道也越来越多样化，不再满足于把钱存在银行得点利息。在美国，个人投资小打小闹做点小买卖什么的似乎也很难赚钱，个人赚钱也要依赖实力强大的机构。于是，越来越多的人把钱投给共同基金。这些共同基金掌握着数以百万计人们的投资，利用他们的专业优势，投资于证券市场，为投资人争取更高的回报。因此，近些年美国的共同基金迅速发展，实力惊人。

宋晓江：美国有 5000 多万人拥有股票，也有几千万人参与交易股票和债权期货。期权等。由于许多人没有这方面的精力，越来越多的人就干脆把资金交由专家机构帮助操作。这些共同基金便迅速发展起来，对银行构成挑战。

到 1994 年初，美国已有 4500 多家共同基金，控制着约 2 万亿美元的资产，相当于美国所有银行存款的 85%。

共同基金发展如此迅速，根本原因是 90 年代初美国存款利率跌到历史最低水平，年息不到 3%，存款者于是纷纷将资金转向共同基金。1994 年共同基金的平均回报为 12.54%，高于银行利息。在作为家庭财产储备手段和向企业提供借贷方面，共同基金都比商业银行有效而方便。因此，共同基金在美国金融市场上已成为商业银行咄咄逼人的竞争者。共同基金带来的这种变化有利于美国经济，也为许多家庭带来了好处。一些美国金融专家称这种变化“是一个伟大的试验”。

但也有人担心其风险。美国商业银行存款有联邦储备保险公司提供一定保险，而共同基金却没有这种保险，一切要靠公众的信任。与之相关的，就是共同基金经理人员的可靠性。虽然对经理人员有严格的管理条例，对他们的业务素质，职业道德也有一定要求，但有些问题也很难作出具体规定。例如有的经理人员自身也有金融证券市场投资，他可以利用基金探路，看到有利可图，就用自己的资金大量购进；如元利可图，受损失的却是基金。为此，美国证券与交易委员会正在制定对他们更严格的监管条例。

另外，如果美国短期利率提高，人们有可能把资金从共同基金抽回，导致股市大跌和金融风暴，从而引起经济波动。

羊慧明：你刚才提到的美国证券交易委员会 (SEC) 是一个非常权威的金融监管机构。我正好到这个机构去访问过两次。他们对银行、证券机构、期货市场和共同基金都具有监管的权利。伦敦权威的商业周刊《经济学家》曾如此评说美国证券与交易委员会是“世界上最严厉和效率最高的金融警察”。

美国证券与交易委员会 (SEC) 成立于 1934 年。此前，1929 年股市大崩溃引发了持续数年的经济危机和大萧条。罗斯福政府根据凯恩斯的理论加强了政府对经济生活的调节，国会制定了一系列法规以约束、规范经济生活。

为了保证证券市场的公平交易，以及保障小投资者的利益，国会便根据联邦证券法成立了证券与交易委员会。

SEC 的成立宣告了自由放任资本主义时代的终结和受约束的资本主义时代的开始。也象征着经济的权力从曼哈顿转移到了华盛顿。

SEC 成立之初，也曾经遭到证券商和一些经纪人的激烈反对。他们担心政府干预太多，还悲观地预言“华尔街将杂草丛生”。今天，许多证券从业人士承认，证券业得到许多公众的认可，部分要归功于 SEC 监管带来的信心：这反过来又促进了证券的自我约束和自我整顿。

有的学者把美国的证券法规统称为“蓝天法”，也就是股票的发行交易必须像蓝天一样透明，在光天化日之下进行，不允许有内幕交易存在。因为股市上少数人作弊就意味着对多数人的掠夺，由此引发的社会矛盾是相当可怕的。

SEC 负责对上市公司的申请和财务报告的审查。它要求上市的程序必须规范、公开、透明，要求上市公司如实公布自己的财务报告、风险情况，包括竞争对手的情况也要让投资者明了。上市公司就像一座“玻璃房子”，里面什么都看得见，你要公众来投资，就得接受公众的选择与监督。

美国证券法的核心是保护公平交易，保护中小投资者，也就是我们所称的“散户”，因为如果有操纵股市的舞弊发生，受害的多是散户，而这些人大多不是富人，承受经济风险的能力弱，更应该受到保护。美国的许多法律都有一个原则：保护穷人。经纪人如果在投资者没有确实了解投资风险的情况下建议中等收入以下的客户投资于风险较大的股票，他们就会受到 SEC 的处分。

SEC 对防止大户操纵股市也有一整套办法。有谁在股市兴风作浪，SEC 的计算机系统马上就能查出。正常范围内的他们可以不管，一旦发现犯规者必严格处罚，直至向法庭起诉。而且，交易所的计算机程序也阻止某些违规交易。

同时，SEC 还监督共同基金等大的机构投资人的活动，监查投资专业咨询人员的活动，执行司是该委员会的执法机构，负责调查舞弊指控，惩罚那些隐瞒重要投资信息、欺诈或为了操纵市场而触犯了法规的人，包括对他们进行起诉。

另外，这个机构还负责监督政府官员、证券商、上市公司老板及重要职员股票交易活动。在美国，任何公民都可以成为投资人，交易股票。克林顿夫妇也有股票，那是他在当总统。州长以前就有。但美国没有中国前两年人人追逐的低价“原始股”，买卖只能在市场上进行，大家一视同仁。新公司上市的六个月内，证券交易所的职员不得买卖这家公司的股票。官员。证券从业人员买卖股票要委托经纪人，并且须将交易过程向上司或证券交易委员会报告。交易所还有计算机系统对官员、证券从业人员、上市公司的老板及高级职员、大户的交易活动进行跟踪。如有不正常交易，一按钮，便一目了然。

几十年来，美国股市基本上保持了稳定，近些年来更很少发生弊案，这与 SEC 的有效监管是分不开的。

SEC 是一个独立的机构，不受联邦政府的管辖，连总统也干预不了。

就此，我曾经问 SEC 的官员：“你们这个机构既然有这么大的权利，连总统也干预不了，那么，你们怎么能保证自身严格、公正执法呢？你们怎么

能防止自己的成员不搞营私舞弊呢？也就是说什么力量能够监督制约你们呢？因为权力越大，失去监督就越容易产生腐败。”

SEC 的官员回答说：“你这个问题很有意思。事实上，我们也要受多方面的监督制约。首先是国会的监督，交易委员会五名成员，都是总统提名，参议员批准，如果我们执法不公，或有舞弊行为，会遭到国会的弹劾。五名委员中来自同一政党的不得超过三名。第二是新闻舆论的监督。不要说接受他人的行贿，就是参加一个私人公司的聚会，报纸也会猛烈攻击我们被收买。第三是公司和公众的监督。如果我们批准那些不够条件的公司上市，其它公司就会觉得不公平，就会群起投诉控告我们，受了损失的投资人也会告我们。这种监督是最有力量的。从某种意义上说，法律最终是靠公众维护的。”

目前，SEC 的一个重要发展趋势就是扩大职能，走向国际化，使美国 and 外国投资者可以自由在彼此的证券市场进行交易。他们特别重视与中国合作。中国已有几家公司在华尔街上市，还有越来越多的中国公司希望到美国去融资。但 SEC 的官员告戒说，中国公司要想到美国上市，一定要找对庙门，可以先找 SEC 咨询，以免找中间人耗费钱财又耽误时间。

24. 行业自律与社舍监督

羊慧明：在美国的经济生活中，搞假冒伪劣、商业欺诈、不正当竞争等行为不是没有，但比较少见，企业、商人大多比较遵守游戏规则。这自然依赖于有效的行业管理及经济生活的法制化。在中国，行业管理主要是由政府的行业主管部门在监管。在美国，行业管理主要是谁在起作用呢？

宋晓江：在美国，政府同样有行业监督机构。只不过它们不是像中国行业主管部门直接管理企业，它们只是监督机构，根据有关法规来仲裁或处理经济生活中的问题。光联邦政府就有 100 多个由国会授权的管制机构，如前面提到的证券交易委员会（SEC）。这些机构有一个共同点——它们都是保护公众利益的。这些管制机构的工作受行政，立法和司法部门的影响，由委员或委员会领导。根据规定，两大政党在这些机构中的名额应该是一样的。委员由总统任命并经参议院批准，有规定的任期，一般 5 至 7 年。这些机构做工作的程序类似法庭，当有的公司的负责人或其他人员被指控违反政策时，管制机构即举行聆讯，其程序也如同法庭审案一样，被告也由代理律师出庭。管制机构的任何裁决都须经联邦法院审查（可能被推翻），类似“二法院”，仲裁的依据也是法律。这些仲裁机构每年做出的裁决案件总数超过 10 万件，远比所有联邦法院的裁决多。当事人对大部分裁决都无异议。但也有人批评这些管制机构中也有官员与公司保持可疑关系，有些官员一旦任职期满，就被原来所管制的企业以高薪聘请，担任职务。后来，联邦政府已制定有关法规，规定官员离任后几年内不得到业务相关公司去任职。

需要强调的是，这些管制机构不是行业主管机构，只是接受指控调查处理的监督仲裁机构，它们并不管行业业务。美国人士认为，工商业的各个行业，细可以分出成百上千，但许多行业又是相互交叉的，你很难将它们归于某一行业去管理。而且，许多同一个企业又可生产分属于几个行业的产品，随着市场的变化，企业还可以根据市场需求的变化调整行业方向和产品结构，要将企业归于某一个行业主管部门去管辖是不科学的，因为这不利于企业根据市场变化灵敏应变，而且容易形成部门利益，政府部门直接去管理企

业是最忌讳的，它会带来对企业的干预增多，限制企业自由发展，同时也容易产生钱权交易等腐败行为。

马平：那么，除了政府的这些管制机构之外，那些非政府的行业组织如行业协会，起的作用如何呢？宋晓江：在美国，在行业管理中扮演最重要的角色的是这些行业组织而不是政府管制机构。每个小的行业，都有自己的行业协会，这些行业协会通常是本行业会员民主推选出的，在行业内有一定影响、信誉良好者才能担任行业协会负责人。这些行业协会一方面代表行业内大家的共同利益，与州政府乃至国会议员沟通，争取本行业的权益，希望国会制定法规时要体现和维护本行业的利益。另一方面，行业协会也对行业内成员加以制约，如果有违反行业规范，搞不正当竞争，损害同行和消费者的利益，行业协会也可以处罚他（她），包括取消其会员资格，在报纸、电视上给他“上黑榜”，乃至向管制机构、法庭控告和起诉。这种行业约束是非常有效的。一个商家如因信誉不佳不被行业协会认可，是很难在行业内立脚生存的。

美国公司、商人的权益意识和自我保护意识比较强。如果同行中有谁杀价倾销，或搞假冒伪劣，损害了其它竞争对手的利益，大家就会群起而攻之，甚至联名上告。大家在竞争中为了自身的利益而互相监督，本身就是一种很好的自我约束。从某种意义上讲，法律和秩序，也是靠大家来维护的。

比如，美国律师很多，每个地方都有律师协会。如果哪个律师事务所有违职业规范。收费不合理，或者有损当事人的利益的，“吃了原告吃被告”，律师协会可以给予其亮“黄牌”甚至“红牌”——取消其会员资格和提请司法部门依法处理。

与此相关的还有舆论监督。美国的报纸。电台。电视台天天都在抓“活靶”。越是多揭露丑闻，报纸的声誉就越高。商业丑闻一经传媒曝光，万众皆知，声誉扫地，生意就很难做得下去了。而且，美国人每人都有个社会安全号码，就像我们的身份证号码，进入全美计算机联网，你要有违法犯规的记录，都永远记在你的号码上，在任何地方计算机一查你的号码，你过去干的不光彩的事就一目了然。公司、政府部门要雇用你时就得考虑考虑了，别人与你做生意也得提防着点或者敬而远之了。你在商场和社会上就不好混了。

羊慧明：行业自律机制，也体现了美国崇尚的“竞争就是最好的管理”的思想。大家在相互竞争中也互相监督制约，这比政府部门具体管理有效得多。这同中国先哲的“无为而治”的思想有某种相通之处。

宋晓江：我知道中国的行业管理主要是由行业主管部门来实行的。中国层层政府都有几十甚至更多的行业主管部门，如轻工局。化工局。机械局等等。中国前些年开始了对这种行业管理模式的改革，我很想知道目前的进展情况如何呢？

羊慧明：中国与美国国情不同，中国有许多国有工商企业，其资产是“全民”的，层层政府中都有几十个行业主管部门作为“二老板”——本地本行业国有企业资产的所有者代表，对行业内的事实施直接管理。这种管理体制在计划经济时代也发挥了一定的监督作用。但在进行市场化改革以后，这种管理体制的弊病也就日渐暴露。一是这些部门对企业直接干预太多，不利于企业走向市场，真正按市场原则办事，因为企业没有充分的自主经营权，不能够根据市场变化灵敏应变，贷款、项目、进口设备都要层层审批。其次，

更严重的是这种行业管理体制导致“条块”分割。“条条”之间、“条块”之间，为了争夺本部门本地的利益而没完没了“打仗”。从名义上讲，每个行业部门管辖的企业资产都是国家的、全民的，但要一个地方、一个部门的官员真正为“全民”的利益负责，那只是一种理想的预期。对部门官员来讲，部门利益实实在在高于“全民”利益。“全民所有”只是一个虚幻的概念，“部门所有”便成了货真价实。在这种现实中，“所有权”已经不重要了，“使用权”才是实的。哪个部门控制的企业多，收费、摊派的机会也多，部门“小金库”来源就丰富，官员、职员的花宅。豪华轿车什么都有了，下面“上贡”的也多。因此，为了扩大部门利益就要千方百计去控制下属企业，甚至交叉管理，多头控制，有油水的企业，这个部门也要插手管，那个部门也要插手管，结果受害的是企业。经营动辄受干预。乱收费、乱摊派、乱集资的“三乱”愈演愈烈，企业交了税还要向部门交杂七杂八的费用，骨髓都被敲干了。而且，企业要跨行业、跨地区搞个合作。兼并什么的，很难获得批准。因为资产是“二老板”在管理，谁愿意肥水流向他人田？肉烂了也烂到自己锅里。

“条块”分割。“条块”利益问题，人们已议论了多年，也跃跃欲试进行改革，然而，每一轮改革“改”到这里就很难改得动了。只要“庙”在，罗汉金刚就要显神通。看来，应了中国老百姓一句俚语：“砍了树才免得老鸦叫”。近两年，已有一些地方撤并了一些行业主管部门，将其改为公司，在这一轮政府机构精简中，一些行业主管机构将改为公司，这也不失为一个好办法，但关键在于，这些机构能否真正改为不带行政色彩的公司。对此，市场经济发达国家的行业自律经验是值得借鉴的。中国也有行业组织，但多是半官方机构，不论不类，其成员和负责人并非行业成员大家推选，缺乏全权威性。比如消费者协会，就是工商局的一个机构。有的行业组织没有脱掉官僚机构的习气，为协会机构自身谋利而榨取行业成员的钱财，有的本身就在搞腐败。中国也需要制定行业组织方面的法规。据了解人大正在加紧有关经济立法。

25. 对消费者的保护

马平：在美国生活了一段时间，作为一个消费者，对“顾客就是上帝”这句在中国也已经家喻户晓的话有了更实在的体验。“消费者就是上帝”这话不是空的，而有其实实在在的内容。我去美国几次，就采访到许多中国人听来会感到稀奇的事。在那儿，消费者这个“上帝”是不能冒犯的，谁要冒犯了这个“上帝”是要吃大亏的。在中国生产贩卖假冒伪劣产品司空见惯，在美国商人要这么干必定是搬起石头砸自己的脚，老本都得赔光。食品里发现一只蝇虫被告上法庭索赔动辄就是几十万、几百万美元，要是顾客买了变质的食品吃了闹了病，商家可倒了大霉，不光信誉扫地，还要赔得倾家荡产。亚利桑那州一个老太太，早上去麦当劳快餐店买一杯热咖啡，放在腿间开车，不小心咖啡打倒烫伤了腿，她及家人一状告上法庭，索赔 200 多万美元。快餐店认为她自己打倒了咖啡是她自己的责任，但原告律师抓住一点：咖啡温度确实超过规定的标准。法庭最后判决这位老太太胜诉，得到一笔巨额赔款。夏威夷游览区椰子树上的椰子掉下来砸伤了游客，游客状告市政府，获得赔款上百万美元，此后市府当局不得不下令将公共场所椰子树上的椰子全部摘

光。加州有三个黑人去一家中餐馆吃饭，老板见他们衣衫不整怕他们付不起钱坚持要他们先付钱才上菜，结果这几个黑人告上法庭，控告餐馆老板种族歧视，每人得到 5 万美元的赔偿。病人因医疗事故向医生或院方索赔的金额也高得吓人。由此可见消费者“上帝”的地位不是口号喊出来的，而是法律赋予和维护的。

宋晓江：是的，无论是州议员还是联邦议员，为了选票他们也要对选民们关于加强保护消费者利益的要求给予积极响应。联邦和各州通过了一系列法律，具有代表性的就有：

(1) 1906 年——纯净食品和药物法。禁止在介绍食品、酒类和药物成份的标签和广告中弄虚作假；

(2) 1907 年——农场生产的肉类检验法。规定联邦政府有权检查从事州际肉类运输的包装厂；

(3) 1938 年——食品、药物和化妆品法。加强对食品标签的规定，并扩大对广告和标签管制范围；

(4) 1966 年——儿童保护法，根据制定玩具安全法，要求保证玩具无毒、不易燃烧并无其它潜在危险；

(5) 1968 年——消费者信贷保护法（贷款真相法）；

(6) 1975 年成立消费品安全委员会。各州和许多城市都设有处理消费者投诉的机构。

羊慧明：定了法仅仅是有了游戏规则，但要大家遵守游戏规则，最关键的还在于严格执法。

宋晓江：的确是这样的。美国也有许多监督机构，除了接受消费者的投诉，其工作人员的工作也是非常认真深入的。他们常常会以普通消费者的身份，自己花钱到一些餐馆。食品商店就餐购物，一旦发现变质食品或其它卫生标准不符合要求的，他们就会取样取证，把老板告上法庭。餐馆、商店根本不知道顾客中谁是这类“条子”，因此时时不敢马虎。他们一般是不敢卖变质食品的，也不敢改写食品出厂日期的标签，去过美国卖酒的餐馆的人就知道，执照规定他们卖哪几种酒，他们就只敢卖哪几种，绝不敢“通商量”，顾客要带酒进去也不行。因为他们怕“条子”发现或他人举报。

另外，美国消费者的权益意识、自我保护意识也很强。假如买了不洁食品或劣货，他们一般会投诉，甚至告上法院，这可不是退换了事那般轻松。比方说，某人买的红肠变了质，回家吃了闹了病，一告到法院索赔开价可高达数百万美元，还闹得沸沸扬扬，商场信誉扫地，生意也大受影响。因此，商家绝不敢做这种赔老本的买卖。稍有变质的食品，宁愿扔掉受损也不敢卖给顾客，就是可以食用的要卖，也得标明。有人认为美国告状动辄狮子开口要巨额索赔不近情理，有关部门也正在酝酿一般索赔不得超过 100 万美元。但也有人认为，就是要付高额索赔。消费者才有积极性告状，违法者才不敢轻意造次。公众的监督，是维护商业信誉的强大力量。

羊慧明：我有一个朋友，在佛罗里达一所大学念财会专科，她一见到我，就对她那本消费者保护法的教材推崇备至。她像看小说那样读得津津有味，为啥？那上面全是生活中用得着的消费者权益保护的法规知识，写得也非常实在、生动。比如，你要去买一辆旧车，你得注意些什么技巧问题，有哪些法律问题。你要买房或租房，又有哪些要注意的问题等。非常实用。宋晓江：美国的学校从小学起就要向学生教授一些实用的消费知识。在美国，也有假

冒伪劣产品，但很少能登商场的大雅之堂，通常只是在一些地摊交易，骗骗外地客。美国的商业竞争激烈，商家命运系于消费者，得罪了消费者，毁了信誉，自己就生存不下去。因此，商家是不敢冒这个天下之大不韪的。在美国的购物中心的连锁店买的东西，不满意你可以拿到任何一家连锁店退换。当然，也有外来客钻这空子的，比如他（她）来美国旅行一月，刚到旧金山时买一台摄像机，用了一个月，临走时又可在纽约的连锁店退换。当然，打这主意占这便宜不光只有外国人，有的美国人也干。美国大的商场门口都有退货服务处，一到圣诞节购物高峰期过后，这些大的购物中心会增加退货服务处的柜台人员，原因之一是过节购货量大退货的也相应增多，另外有的人压根就是“买”去过节用一下过完节又拿来退。商家只有睁只眼闭只眼，高高兴兴给人家退钱。美国最大的百货公司沃玛公司有一条规定：顾客退货，是绝不能向他们问为什么的。但想穿了，合算的还是商家：他们赢得了信誉，甚至会感动顾客，再说，故意用了又去退掉毕竟只是极个别的，比例很小。许多人也不耻于这样干。毕竟社会的文明程度在提高。

26. 环境与经济

马平：中国人到了美国，印象最深的是：高速公路、公园大道（ParkWay）两旁如画的风光林带和草坪，以及花园似的居住社区，白衬衣领不会变黑，皮鞋不用擦……有人在感叹上帝对这块土地上的人们特别偏爱的同时，往往不会细想那里的人也为此付出多少艰辛与智慧——环境中也有人的杰作。

宋晓江：的确如此。在几百年前美洲大陆也是一片荒芜，工业革命以后美国也有过黑色污染严重的时期，工业废水污染河流所产生的化学气体曾经在一条河面上引起熊熊大火，这把火也点燃了全美上下呼吁加强环境保护的热望。1970年12月美国成立了环境保护局。华盛顿的总局和各地区的办事处都用奖励的办法鼓励人们搞好卫生，在必要时，靠执行法律来制止污染。该局成立20多年来，美国的环境污染情况已大有改观。目前汽车排气控制器和无铅汽油的使用，已使汽车排出的一氧化碳和碳氢化合物比1968年以前制造的汽车减少了85%。由于大量增加保护森林的国家公园（州公园）和绿化运动，自然环境也大大改善，在城市周围极少有裸露的泥地，除了水泥地便是草坪，风景树，地上、空气中灰尘较少，你到美国人家里去没有要脱鞋才能踩地毯的顾虑。

羊慧明：我在采访美国人时他们往往谈到：环境无价又有价。说它无价，是它的功用对人类乃至地球上的物种的益处是无可估量的。说它有价，是指环境好的地区地产房价也通常要贵得多。

宋晓江：美国人购房，对环境的考虑几乎是第一位的。比如，市区普通居住区一幢房子要20万美元左右，而高档区一幢房子则可能要50—60万美元。房子本身的大小档次也差不多，差就差在环境上。这里所讲的“环境”，不仅仅是指其房前屋后，而是整个社区的绿化、美化的品味、档次如何。为了有一处优雅美丽的居处，美国的一些高收入者宁愿多花几倍的钱到郊外买房子。在美国，早就有穷人住市区，富人住郊外的说法。比如在纽约，虽然曼哈顿市中心仍有昂贵的富人公寓，但也渐成遗迹。越来越多的人搬到远郊的新泽西和长岛去住。在那里，山上、海滨风景区的房子最贵。洛杉矶、夏威夷、迈阿密的著名富人区的别墅都是依山傍海而建。菲律宾前总统马科斯

在夏威夷山上那幢大白楼可以说是鹤立鸡群，据说价值数千万美元。

美国人的周末，会花相当多的时间修剪花木，把草坪剪得整整齐齐，如一块毡毯。如果哪一家的草坪不修整好，杂草丛生，周围邻居也会抗议：你影响了整个社区的形象档次，甚至可能导致该社区的房价下跌。可见居处环境在美国人心目中的份量。从这个角度讲，美国人的环境意识是建立在他们自身利益要求的基础上的。该社区的房价高，家家户户的“资产”也就升值；反之，社区的房价跌了，大家的“资产”也跟着贬值——虽然大多数人不会卖房变现，但至少心里是掂量着的。

因此，美国人在房前屋后种花养草，不仅是自身的享受，也是对社区环境的贡献。中国人的名花异草要养在室内自我欣赏，美国人是把最好看的花养在门前路边最显眼的地方，供过往行人参观。

羊慧明：较优裕的物质条件拓宽了人们对环境的视野：希望有一个较好的生活空间而不仅仅是有一个好“窝”。这种观念的提升则是一种“大环境意识”。美国人对环境的要求不仅仅局限于社区，而且对整个城市地区的环境也开始挑剔。他们希望自己所居住的城市绿化、美化让人愉悦自豪。他们动辄以纳税人的权利呼吁市政当局改善环境。为了环境更好一些，他们多交点税也想得通。现在许多中部、东部的人搬到洛杉矶、西雅图，就因为西部环境气候好。

我在旧金山参观时，看到海湾风景如画，保护得很好，就问导游这些风景区何以能保护得如此好，导游说，这是全市公众投票表决的，大家一致同意这些地方只能用来建公园，任何人不能在里面修房子，破坏自然景观。我到芝加哥访问时，该市拥有据说是世界最大的喷泉之一的湖滨公园一带，原来就是商人看中的黄金地皮，若干年前有人正暗中活动要买下这块地方作房地产生意，不料《芝加哥论坛报》得到消息，马上大版大版地抨击，引起了公众的反对，大家要求这地方只能作为公园供大家共享，不应该卖作私人地产。市府当局只好听从公众意见，在这里修了湖滨公园。这不由得使我想起国内的情况。过去有句话叫“天下名山僧占多”，现在叫“天下名胜官占多”，哪个地方发现个风景区，各个部、委、厅、局、办的众多部门都争先恐后到那里盖楼建招待所、渡假村，天然环境很快被破坏了。我到海南三亚大东湾游泳场看到，居然在南中国大酒店旁的公共浴场有一部分也卖作私家地，游人不得涉足。

美国人的环境保护意识，已使人和自然（包括许多动物）处于一种很和谐的关系。你在高速公路开车，也常常能看到野鹿等野生动物，它们并不怎么怕人，公路边还常有牌子提醒你这一带有野鹿开车要小心。在市区的草坪里，到处也能见到成群的松鼠、小鸟在游人身边觅食，它们甚至会到游人手上取东西吃。在夏威夷，几乎天天能见到彩虹，所以该市的汽车牌上都有一道彩虹的图案。夏威夷的海水最蓝。最令人惊讶的是恐龙湾人鱼同游的情景。站在山上远眺，就能看到碧蓝的海水中，游泳者置身于成千上万的鱼群之中。人一下到水中，马上就有成群的五彩斑斓的鱼与你嬉游，它们一点也不怕人，你还可以摸它们喂它们。

夏威夷的一位官员曾对笔者说，我们是靠蓝天和海水吃饭的。夏威夷群岛上不允许有冒烟的工厂，禁止在海里捕鱼。夏威夷吃的鱼，都是从加州或东部运来的。人不伤鱼，鱼自然不怕人，人与鱼和睦共处。宋晓江：人类向自然环境投资，会得到加倍的回报，不仅仅是对于人们的健康与生存。

第四章 现代文明与新思维

27. 东西方教育思路之比较

羊慧明：美国的高科技至今保持着在全球遥遥领先的地位，世界上的重大科技发明约有一半产生在美国，每年的诺贝尔奖获得者差不多也有一半在美国。美国科技的发达自然与其发达的教育有关。

宋晓江：我们通过计算机在联邦教育委员会的数据库里查到，美国从90年代初开始，每年投入教育的经费超过4000亿美元。美国庞大的教育经费来源主要有三条渠道：一是联邦政府拨款；二是各州的地方税收收入中约有1/3投入教育；三是私人财团的捐款——这是一笔不小的数目，美国财团捐资不搞赞助明星之类的锦上添花的事，而乐于向教育事业捐款。香港一位富商一次就向他的母校普林斯顿大学捐款一亿美元。美国学校的硬件条件多数世界第一。

羊慧明：但我在采访美国教育时感触最深的，还不是他们的硬件设施，而是他们的教育思路与中国和日本的教育思路大不一样。

宋晓江：对这一点我也有同感。我自己就深有体会，在中国上学在与美国上学大不一样。在美国上学也是自由式的，你不会有太大的考试压力，学生也极少把作业带回家，成绩考个日就三呼万岁了。在美国大学里，学生就是顾客就是上帝。教授并不在乎学生的考试成绩，而是想方设法打开学生自己的思路，活跃思维。

近两年我也回中国去过，也看到过中国报纸上对中小学生学习负担太重的呼吁。一个小学生一天要在课堂上坐七八节课，中午和下午放学都要带回一大堆作业，有些家长还给学生加码学这学那，一个几岁的小娃娃从早上爬起来一直要忙到上床睡觉，这哪里符合儿童的天性！我那10岁的女儿宋田听说中国的小伙伴是这样上学，吓得她生怕我们把她送回中国读书。她在这里上学多轻松：早上九点前到学校，下午三点钟就回家了，在课堂上的时间只有4个小时，其中还有一半时间是作课堂游戏——通过游戏这种令儿童喜欢的方式让他们了解一些知识，中午还有免费午餐，还有校车免费接送。大部分作业在课堂上就用电脑做完了。就这样我的女儿的成绩还是全班第一，从一年级开始她就会用电脑作生日贺卡，画一些简单的画来布置自己的房间，知识面也相当宽。

马平：日本的教育也同中国的教育方式有某些相同之处：要求学生博闻强记，重考分，学生负担重，节假日也常常要去补习，学生基础知识扎实，但创造性稍差。

中国和日本等东方国家的学校学生升学竞争激烈，重考试，作业多，博闻强记，基础知识扎实，这自然有好的一面。但那种填鸭式的教育，让学生死记硬背许多陈旧无用的东西，实际上也是智力、精力的浪费。人的大脑的记忆力是非常有限的，在当今信息爆炸的时代，不要说上下五千年，就是今天某一小时之内世界各地发生的所有事情，一个人的大脑一辈子也记不完。美国的教育不是要教学生记多少信息、数据，而是教给你一种获取信息的能力。为什么美国小学一年级的学生能够通过电脑查阅图书馆的资料，针对一些历史问题写出自己的看法，最重要的就在于他们掌握了这种手段。

羊慧明：最重要的是学习新东西智慧不在于你能死记多少知识、信息，

而在于你能否把各种信息加以杂交、综合产生新的信息。让容量有限的大脑去死记许多陈旧无用的知识，反而会阻碍其大脑接受新的东西。中国学校的教材几年甚至几十年一贯制，老掉牙过时的东西翻来复去，还要学生死记硬背，而跟踪最新科技和社会变化发展的新知识、新信息的能力又很弱。许多新的知识、新的发明要几年之后才能反映到教材里。在这一天等于 20 年的当今世界，知识滞后几年就差了十万八千里。就是一些高等院校，也缺乏跟踪世界科技发展最前沿信息的条件。

宋晓江：美国人对历史知识不见得知道多少，但他们喜欢学最新的東西，他们学习也讲实用主义——注重学那些他们最需要最有用的东西。美国的大学教授被称作“老板”——他们有很大的自主权，可以决定用什么教材，有权决定给谁奖学金和聘谁作助教。甚至可以自编教材——如果他（她）对其他教材不满意的话。世界各地发生的各种事件、新的科技进步，很快就能反映到课堂上和教材里，学校始终跟踪最前沿的科技潮流。

马平：想象力才是智慧的最高境界美国的学校教育特别注重启发学生的思维，激发学生的想象力。他们认为想象力才是智慧的最高境界。在美国我听到一句口头禅：“没有做不出来的东西，只有想不出来的东西。”

羊慧明：想象力是人的知识、智慧、愿望、追求的延伸与拓展。美国的学校教育总是想方设法打开学生的思路。从小学。中学到大学，学生人人都要上讲台，与老师和同学一起提出问题和分析问题，这一方面训练了学生的胆量和自我表现意识，同时又互相受到启发，每个人看问题的角度都可能不一样，大家在一起撞击思想就能产生灵感的火花，就能养成从多角度观察分析问题的习惯和能力，活跃思维。美国学生心目中没有“害羞”二字。一个博士生在课堂上可能提出一个连中学生也懂的问题，别人也不会笑话。对同一个问题，无论是考试还是提问，教师很少拿出一个标准答案来框定谁对谁错，而允许有各种各样的答案。

马平：我听说在有的学校，如果学生考试的答案与老师讲的答案完全一样，只能得 60 分、70 分：而如果学生的答案中哪怕有一点新的见解，也会得高分。

宋晓江：的确如此。教师就是要学生发挥自己的想象力。从教材到提问、考试，都有意识地鼓励学生海阔天空地想象，让思维无羁无绊地纵横驰骋，想象越离奇的越受到赞赏。比如上艺术课，小学一年级学生就要自己谱曲子，自己选择画画的对象，老师也不规定你非得要画什么，怎么画，一切凭学生发挥想象力，爱怎么画就怎么画。学生写作文，也主要看你有没有想象力，想象力丰富，故事离奇又不离谱，则会受到赞赏。迪斯尼的唐老鸭、米老鼠、狮子王为什么诞生在美国，这不是偶然的，这些杰作本身就是想象力的杰晶。好莱坞的巨片风靡全球，数以十亿计的人都在看美国片，创造出票房收入之最，这在很大程度上也是想象力创造的财富。计算机技术、生物工程和宇航技术，也是以人的想象力为助推剂的。在美国，说某人有想象力，这是最好的赞赏；说某人缺乏想象力，则意味此人能力一般。

羊慧明：敢“try”才能创新有想象力才会有创造能力。在这个生存竞争日益激烈残酷的时代，只有不断创新才能生存发展，对企业是如此，对艺术、科技事业也是如此。因此，美国的学校教育始终把培养学生的创造能力放在首位。

宋晓江：为了培养学生的创造能力，美国学校不仅有一流的科研实验条

件，而且从授课思想上也从各方面鼓励学生创新，鼓励大家标新立异。美国人最爱说一个单词是“try”（试），大家也习惯于没见过的东西都要去“try”一下，许多新玩意儿就是这样“try”出来的。什么都敢“try”，这正是—个民族有生气的表现。

羊慧明：前几年有报道说成都—位年轻人正在研制—种安装折叠翼可短距离飞行的汽车，可以避免堵车。这在国内被看成异想天开，无人理睬，可美国—个机构却邀请他去美国访问，为他提供条件让他在美国“try”。重要的不再于立竿见影，但只要—个民族大家都去“try”，去创新，新东西就会层出不穷地被“try”出来。科技、经济就会生机勃勃。那位成都青年设想的带翼可飞行的汽车虽然还未成功，但他的想象力和思路却是—有价值的。美国人正是看中了这一点。1996年我看到有报道说，底特律已有人生产出—种可以短距离飞行的小型直升飞机，可以避开地面交通的拥挤，售价仅2.8万美元—架。这个新玩意儿里不能说没有那位成都青年的间接贡献。

宋晓江：微软公司的老板比尔·盖茨，在十几岁上学的时候就开始“try”计算机软件，后来休学专门去“try”，终于“try”出了—个世界软件王国。又有报道说有—个年仅19岁的美国青年，在某项软件技术方面“try”出了新道道，对大名鼎鼎的微软公司构成挑战，微软不得不另觅高招。大家你“try”我“try”他也“try”，你“try”出了新玩意儿，我要“try”出比你更好的新东西。高科技的日新月异的进步就是—这么来的。

羊慧明：在—些经济不发达的地区，人们的思维也往往停留在模仿阶段：别人发明—个什么新玩意儿赚钱，马上蜂涌而上，都去模仿，在—个层次上重复，新东西也被围剿。在美国这样的商业竞争空前激烈的国家，你要是去模仿别人放“马后炮”，准得被淘汰，因为别人已先你—步占了市场，等你模仿出来，别人又已经创造出更新的玩意儿了。美国人不大喜欢搞假冒伪劣，—是游戏规则健全，二是思维方式不同。美国人看见别人“try”出—个什么新东西，他不会去模仿，而是千方百计去“try”出比人家的东西更新更好的东西，越是好的东西还要让它更好。这大概也是新产品换代极快的原因—之一。因为只有创新才能生存，模仿只能被淘汰，竞争形势逼着人们永不停止地去创新。

最近，我在采访谢晋导演时，他也谈到—个问题。他说，中国人做事有了八成把握，还在犹豫，美国人有了六成把握他就敢“try”。

马乎：动手能力也同样重要中国的学生每年在国际奥林匹克数学、物理竞赛中都拿金牌；在美国、欧洲的学校里，无论是大学、中学、小学，华人学生的成绩往往也是顶尖的。华人学生的聪明。勤奋称著于世。但与此不相称的是：华人学生出大发明创造者的比例却未见得高。华人学生与美欧学生相比，各有长短——

中国学生纪律性强，但却显得拘谨、朝气不足；欧、美学生又大自由散漫，但富有朝气、活跃、不腼腆、少压抑感。

中国学生博闻强记，基础知识扎实，但获取新信息的意识、能力差—些；美欧学生基础知识不怎么样，但获取新信息、新知识的能力强。

中国学生运用已有的知识、理论的能力强，模仿能力强，但似乎想象力、创新能力稍有欠缺。中国学生动嘴能力强，但动手能力差。美国学校则注重动嘴动脑动手能力的综合培养。从小学—年级开始就注重训练学生的动手能力。—年级学生要学会电脑打字、自己制作贺卡，自己用泥根据自己的想象

做工艺品，还要统一放到窑里烧好。当然他们的学校有这个条件。儿童从两岁就要学会梳理自己的头发。小学生要到工厂、商店参观学习，增长见识。

宋晓江：善于把自己好的想法付诸实践，能想会说会干，这才具有综合优势。要“try”当然就得动手自己做。比尔·盖茨的事业就是动脑动手干出来的。美国大学里学生发明很多，就与学校注重培养动手能力有关。

羊慧明：让学生永远自信我了解到在美国的一些学校里，教师不让学生之间互相知道考试成绩。因为让学生互相知道成绩，就会伤害那些成绩差的学生们的自尊心和自信心，让他们感到自卑，这是一件很残酷的事情。

宋晓江：有这种情况。自信对于一个人来说是非常重要的。一个人失去了自信，有了自卑，就会恶性循环，学不好也难以干好事情。想想看，一个只有几岁的小娃娃，就让他（她）有了自卑，感到不如别人，这对他（她）的精神打击是多么大！这甚至会影响他一生的健康发展，在他的心灵上留下抹不掉的阴影。这的确是非常残酷的事情。在美国，家长会对自己的孩子说：“你是最棒的，只要努力”；教师也会对每个学生说：“你很棒。”美国人的自信，从小就树立了。

羊慧明：这一点不少中国人会感到很新鲜。但细想想，的确有道理。我的邻居有个很可爱的男孩，才9岁，成绩属中上，常考90多分，可老师和家长还批评他不行，小孩子从小就感到沮丧，认为自己不如别人聪明，从小就有了这样的自卑感，失去自信，这对他将来的影响会是多么大？有些学生你老说他不行，他反而真的会变得越来越不行。

宋晓江：这里有个教育心理学的问题。如何培养一代有知识、有创新意识。又充满自信与朝气的人，这对一个国家的发展是非常重要的。衡量人才绝不能仅仅用考分去衡量。

羊慧明：东西方教育需要取长补短中国也在推进教育改革。人们也在讨论上面我说到的一些问题。结合你在美国受教育的体会，你能否对中国的教育改革提一些建设性的建议？

宋晓江：有点个人想法，不妨抛砖引玉。中国有中国的传统文化和国情，当然不能照搬西方教育那一套。中国的学校教育也有许多长处，西方的教育也有一些短处。我认为宜舍短补长。中国的学校教育中也有许多值得西方借鉴的。比如，注重培养学生的纪律性、德育和具备扎实的基础知识。中国的教育在坚持自己的优势的同时，也不妨在教育思路上作一些调整。一是注重新知识、新信息的传授，教材上陈旧无用的课文可以减少一些，不断增加一些最新的知识和信息，学校要建立跟踪世界最新科技知识的机制。保证人类最新的知识马上能反映到课堂上。二是改革考试方法。中国有个竞争升学率的问题，学生要竞争升学，不重考试当然不行，但关键是怎么考？考什么？我认为在考题及评卷上就应鼓励创造思维，不能与标准答案有几个字不同就算错。三是改革教学方法，注意激发学生的想象力、创造思维，鼓励学生创新，培养学生的动手能力。课堂教育减少灌输填鸭式的教育，多进行让学生参予的讨论式授课。四是要从人的心理的角度去研究教学规律，培养心理健康。自信的学生。我认为上述这几点是比较容易做到的，也没有触及中国基本的教育体制和一些敏感问题。

羊慧明：1996年7月我第二次到摩托罗拉公司访问，与该公司董事会主席罗伯特·高尔文先生再次见面。言谈间，他对我说，他下午还要去上课。罗伯特·高尔文先生执掌摩托罗拉这个世界无线通讯霸主30几年，在他主持公司期间摩托罗拉的业务直线上升，1996年销售额已达250多亿美元。摩托罗拉的子公司遍布全球。作为公司董事会主席，年已70多岁的罗伯特·高尔文先生可谓日理万机，如此年高繁忙的他还要上课，这是我没有想到的。他说，现在电子通讯技术日新月异，不学新的东西不行啊。像他这样的亿万富翁还要不断“充电”，一般靠一技之长谋生的就不用说了。在美国，成年人再进大学已是很常见的事。

马平：我看到一个统计，美国大学里成年人学生占了40%。他们中有不少人是上过大学，如今又重新进大学更新知识学习新技术的。四五十岁的人上大学多的是。六七十岁又进学校拿文凭的也非个别。羊慧明：我有一个同学，在美国改学计算机专业，这个专业比较好找工作。他才毕业两年多时间，有一份收入不错的工作，房子也买了。前不久我去旧金山看他，看他忙得真够呛，白天要工作，晚上还要去读书。他对我说，虽然我学的是计算机专业，才毕业两年多时间，但计算机技术发展太快了，十几个月又更新一代，两三年前学的东西已经不够了，跟不上趟了。所以，我又得进学校补上新课。在美国就是这样，你要想生存保住饭碗，就得学习新的东西，光靠原有的旧的知识吃老本是不行的。

宋晓江：美国的生存竞争日益激烈，一份工作机会有许多人在竞争，要想取得工作机会就得有专长，有能力。雇主当然乐意雇佣那些勤奋有知识掌握了新技术的人。这种生存竞争也是技术进步的推动力。现在是知识爆炸的时代，世界上每天每时每刻都有新知识产生，前几年还是尖端的东西转眼间又成为昨日黄花。知识快速更新也加大了人们学习的负荷，谁要是放弃了学习新知识，就只能很快被时代淘汰。因此，在美国，读书学习也是谋生的一部分，成了生存发展的需要，是一种必须的“消费”，也是一种个人“投资”。美国学生自费交的学费，每年就达1000多亿美元。不要说做技术工作的，就是公司里那些做打字收发的秘书，有不少也是经过重新进校学习后才得到一个收入并不高的差事的。做秘书工作的大多是中年妇女，她们在把孩子养到一定大以后，又回学校念书，比如学计算机什么的，然后再回工作岗位。

羊慧明：你刚才谈的一个观点很有意思：读书既是一种“消费”又是个人“投资”。念书成了大多数社会成员必须的“消费”和“投资”，人人都自觉地不断地去“充电”，这个社会的动能也就很大。我们在前面谈到过，美国劳工部长赖特在他写的一本书中认为，在下一个世纪决定一个国家的兴衰的不是它拥有的财富、资源，而是其公民的素质、思想、智慧等这些最基本的东西。从美国人的这种学习风气，也能感到这个社会在下个世纪的若干年内还是有竞争力的。

马平：我赞同你们的分析。一个国家的兴衰决定于其经济，经济的发展则依赖于科技的进步，而科技的进步又离不开教育。在这个循环的过程中，最重要的因素还是人。人的智力因素中也应包括思维的更新。观念、思想本身是产生智慧的触媒。新观念有助于激发新的创造。解放思想永远是最重要的。对许多国家来说都是如此。当然，观念不是天上掉下来的，它也是社会存在的折射。比如，美国人的“充电”观，也是现实逼出来的。因为生存竞争，你要生存就得不断“充电”，人们也就自然强化了这种充电意识。

羊慧明：我相信，这种“充电意识”也会在中国流行。事实上，现在的势头已经开始了。我到成都、广州的一些成人夜大去看过，参加学习的人越来越多。中国人口多，将来的生存竞争、就业竞争将比许多发达国家还激烈，人们更需要充电。那些先悟到此理者，将可能是竞争中的胜利者。

宋晓江：我相信，读书学习也会成为中国大众的消费和个人投资。

29. 中国的麻将与美国的六台彩

羊慧明：说来可能许多人还不相信，美国的相当大一部分教育经费来自于六合彩。六合彩几乎每个州都有。六合彩每周开奖一次，有的地方最低大奖额是 800 多万美元。一般是所卖彩票收入的 55% 用来办教育，5% 用来作发行彩票机构的开支，40% 用作奖额。得大奖者不是一次性拿走 800 万美元，而是分 20 年分期付款。试算算，每周搞一次，一次卖彩票的最低收入约 2000 万美元，55% 用作教育经费，就有 1000 多万美元。一年 50 多期，一年下来至少筹到五六亿美元教育经费。还有那 40% 的大奖额，是分 20 年付给中彩者，80% 以上仍然存在那里用于教育，加起来一年筹资就等于有十来亿美元。几十个州都搞，就是几百亿美元。我还是按最低额算的。有的大奖一期没中，累计到第二期，第一期奖额 8m 万美元，第二期累计奖额也就可能超过两三千万美元，因为累计奖额越大，就越有刺激性，买者越众，本来一期一般卖彩票 2000 万美元，没准第二期卖出三四千万美元。若累计到第三期。第四期，奖额更大，买的人就更多，一期就上亿美元。我觉得，六合彩只有暴赢，没有暴输——买六合彩的人大多每期花一两美元买一两张彩票试试运气，不会为此输得倾家荡产，又能筹集教育经费，倒不失为一种好办法。

宋晓江：六合彩最初在美国也有不同看法。开始只有一些州法律允许六合彩，有些州却不允许。因为有人认为它是一种赌博。但后来，没搞的看到搞了的州尝到了甜头，也就改变了看法，也修改法律，允许六合彩。因为正如你所说，六合彩只有大赢，没有大输，不会像其它赌博方式可能使一些人倾家荡产而闹出社会问题。六合彩带有娱乐性质，一美元一张彩票，一般人一次也就买一两张，就算一年期都买也不过百把美元，对美国人来说这算不了什么。中了奖大喜过望，没中彩者也心安理得——为教育作了贡献。在美国几乎没听说有为买六合彩而闹得倾家荡产闹出家庭、社会问题的。我也常买彩票，也老作“贡献”，只觉得它刺激、好玩。

羊慧明：中国有一阵子也在一些城市开了六合彩，后来禁止了。可能认为它是赌博，名声不好。其实，我倒觉得，六合彩并不比麻将可怕。中国如今是全国山河一片“麻”。走到哪个城市哪幢宿舍你都能听到搓麻将的声音。我住的院子里天天晚上都能听到搓麻将通宵达旦的声音。搓麻将不仅浪费时间精力伤人身体，而且真可能闹出家庭悲剧社会问题来。别小看点一炮五块、十块，一个晚上下来输几百元是常见事，打几十元，上百元一炮的大麻将一把输赢就成百上千元，这对一些中国工薪阶层是个什么概念？倾家荡产典妻当子者有之，为筹赌资偷盗、抢劫、贪污、贩毒者有之，弄得不少家庭妻离子散。相比之下，六合彩却绝没有这么可怕。为啥要不分清红皂白一味禁止呢？搞六合彩只要是为了筹集教育和福利基金，我倒认为搞搞也无妨。只要控制在一定范围，规范运作，比发行福利彩票要好。试想，一个大城市每周搞一期，每周发行两千万，一年也不过十来亿元，却可以筹到几亿元教育经

费。彩票不愁卖，赌博之心，人皆有之。大家一次买一两张玩玩，也就一两元钱，等于几只烟的钱，不大可能因为大输而闹出社会问题。现在搞希望工程，是很有意义的工作，但筹集点资金也很难。有个大省，一年也就募集到一两千万元，对于教育经费严重不足的现状来说，只能是杯水车薪。何不多一点形式？六合彩并不姓“资”，也可以为我们所用。既能满足人们试试运气乐一乐的心理，又能筹集到教育经费，何乐而不为哉！

30. 科学进步：超越权威

羊慧明：在美国研究了一段时间经济学，我忽然悟到一点：美国人超越权威的意识很强。你越是学术权威，就越有人要来挑你的刺，找你的毛病，到你头上去“try”，然后提出自己的新的见解。权威就是经由这样不断的“挑刺”而一点一点的超越的，挑出一点“刺”，加以完善，科学就向前跨进一步，科学也就是这样经由不断的“挑刺”而发展的。科学进步的过程就是不断超越权威的过程，超越权威才能有新的进步。社会科学是如此，自然科学也是如此。如果权威终身制，别人见了权威就只点头哈腰的份，哪能有超越，科学哪能进步。

宋晓江：在当今这个信息爆炸，知识日新月异的时代，已不是一代、几代人才出一两个天才，“江山代有才人出”，各领风骚三两年就不错了。昨天还是领先的，转眼又成为昔日黄花。在市场中没有永恒的权威。如果还是权威至上，不压死科学才怪哩。

羊慧明：经济学的奠基人亚当·斯密，他最主要的贡献是发现了那只看不见的手（市场调节规律），他提出了一个与一般人及以往的权威大相径庭的结论：每个人追求自身的利益可以增进整体利益。但斯密只是提出了一个新理论的框架，缺乏精确与严密，于是后来的经济学家不断对其补充完善，微观经济学的发展使斯密的理论更加精确化、严密化。

斯密只是说，个人追求自身利益可以增进整体利益，而微观经济学的制度含义却大大向前跨进了一步，它强调只有当生产者和消费者各自追求自身利益时，才能形成均衡价格，而只有追求自利的人才会按照价格信号去配置资源。社会原本是由个人组成，如果人人放弃了自利，社会中谁还会得利？谁还去创造财富？近代人类社会物质财富的空前增长，不正是每个人追求自利的力量推动的吗？

再看看诺贝尔经济学奖，从1969年到现在已经颁发了22届，美国经济学家囊括了历届诺贝尔经济学奖一半的桂冠。一个芝加哥大学，就已经有9人获得诺贝尔经济学奖。美国为什么有这么多人得诺贝尔经济学奖？一个重要的原因就在于他们的经济学家敢于向权威挑战，不断修正、完善、补充权威的理论，提出新的见解。

凯恩斯是20世纪人类经济学发展的一个里程碑。他提出的有效需求原理是西方经济理论的一次革命；边际消费理论——每一收入增量中用于消费的越来越少，这是人们的一个基本心理规律，对家庭、社会皆然；他还提出资本边际效率递减、流动偏好、过度需求等理论，主张通过通胀这种比较隐蔽的办法来减少失业，强调政府对经济的干预等。他开的“药方”有效地缓解了西方世界经济危机的顽症，说他挽救了资本主义也不过分。然而，对凯恩斯这样一位大权威，后来的经济学家却不断地挑他的刺。

美国经济学家卡托纳 (G.Katona) 认为, 凯恩斯的绝对收入假定虽然是一种短期分析, 但并没有包含消费者延期购买问题。这是一个不足之处。丹尼尔·休茨 (Daniel B. Suits) 认为, 凯恩斯的消费函数理论不适用来解释现代社会的收入与消费的关系。

还有许多经济学家, 也不断地挑凯恩斯的“刺”, 一点一点地“挑”出了凯恩斯理论的不足, “挑”出了新的观点, “挑”出了进步。获诺贝尔经济学奖者, 大多是因为他们超越、发展、完善、补充了前人的理论, 提出了自己的新的理论, 而这些理论被后来的实践证明是科学的、指导经济有效的。

宋晓江: 你越是权威, 越有人向你挑战。而后来居上者, 恰恰是那些对权威理论的不足和局限性作出批判与修正、完善者。这就是科学进步的真谛。

在自然科学领域更是这样。激烈的全球市场竞争, 使技术日新月异, 领先的权威往往只有一瞬间的辉煌, 稍不留神就会被竞争对手超越。你说你的技术好、产品好, 我要比你的技术更好、产品更好成本更低。在电脑技术等高科技领域, 这种角逐更激烈。比尔·盖茨是今天世界的软件大王, 但他推出“视窗 95”的得意之作也正遭到竞争对手的挑刺与挑战, 微软公司要永远保持其在软件技术上的领先与霸主地位也非常不易, 别人也可能超越其上。我欣赏你的那句话“在市场上没有永恒的权威”。在当今世界也难有不可战胜的天才。正是这种拼命竞争、超越才出现了电脑功能每 18 个月便增长 1 倍的不断飞跃。

羊慧明: 在这种时代, 权威、大人物也要但然面对后来者的超越。现代社会毕竟已不是“九斤老太”的时代。后来的超越者越多超越的频率越快, 这个社会才是一个充满进步活力的社会。

31. 前瞻思维与回环思维

羊慧明: 如果把东西方文化作一个简单的比较, 很快便能发现其中一点明显的差异: 东方人偏重回环思维, 西方人重前瞻思维。东方人习惯向后看, 重传统, 重宗法, 重教条, 沉缅于过去而难以自拔, 难以超越; 西方人习惯向前看, 轻传统, 重未来, 讲实用。宋晓江: 是的。在文化学术领域, 这种思维方式的差异表现得相当明显。在东方尤其是在中国, 人们花了很多精力去研究过去, 研究历史, 却很少有人去研究未来, 就是研究现实也不够, 就更不用说研究明天了。研究过去, 研究历史也是重要的, 我不是说不要研究, 只是想说, 研究过去对今天有什么用? 要把研究过去与今天联系起来。在当今世界, 最重要的是能够把握今天, 明天, 把握未来的趋势, 才有助于让人们适应未来的变化。

羊慧明: 未来学在美国已经成为一门非常热门的科学。在今天美国的大腕作家中, 恐怕要数以研究预测未来的变化著称的阿尔温·托夫勒、约翰·奈斯比特和大卫·霍伯斯丹最有名了。《第三次浪潮》、《权力的转移》、《大趋势》、《下世纪》等之所以能畅销全球风靡世界。就在于他们的这些著作敏锐地分析了我们所处的世界未来可能发生的变化——这是每个人都关心的, 因为每个人的命运是与未来世界的变化联系在一起。在这个世界上处于巨变的时代, 只有那些较早看清未来变化趋势的人们——无论是政治家。企业家还是老百姓, 才能及时应变, 跟上时代变化的节奏, 在竞争中打个“时间差”领先一步, 立于不败之地。而那些思想、观念、头脑跟不上未来变化,

“慢半拍”的人。就很可能落伍甚至被淘汰。

宋晓江：在美国人的心目中，今天、明天远比昨天重要。过去了的就让它过去。做学问的目的是指导人们现实的行动。研究昨天今天是为了更好地把握明天。只有能够对人们今天、明天的行动有用的东西才有价值。美国是奉行实用主义的社会，一切以现实和未来的利益出发，对我有用的东西就是好东西。自然科学研究是如此，社会人文科学研究也是如此。得诺贝尔经济学奖的都是研究今天经济生活中的问题，找到了有效的解决办法，对人类未来的经济活动有指导作用的经济学家。美国人也研究历史，也有著名的历史学家，但他们研究历史也是为了对今天有所启示。在市场原则下，学术研究必然要体现它们的有用性和市场价值，这反过来又会推动学术研究。

羊慧明：当今世界空前激烈的经济角逐，就像下棋，谁能先看准后来的几步棋，谁就是赢家。预测未来的重要性也就在这里。

围绕着未来的目标，传播科学的研究也发生了变化，新闻的观念也在发生变化。过去新闻的定义是“已经发生的事实的报道”。现在的学者认为：光被动地报道过去有什么用？新闻的重要价值就在于让人们了解新闻事实信息背景的前提下把握事物变化的方向、趋势和可能的结局，一句话：帮助人们把握明天。看看报纸电视吧，世界上每个角落发生了大的事件，新闻媒体总是不满足于报道事件的背景，而千方百计从各个角落去分析预测事态下一步可能发生的变化，它明天会怎么样，后天会怎么样，人们最关心的，也是这些。

我在复旦新闻系学习的时候，我的老师——原复旦新闻系主任王中教授讲的一番话在我印象中特别深刻。在辅导写毕业论文时，王中老师说：“满篇引号的论文，应该打零分。”他说：“老是引用别人的语录作论据，能‘论’出什么新东西？写论文就要‘论’出新知识，有自己独立思考的东西，拾人牙慧把别人的观点搬来莫如不写。”

王中老先生还有一句很形象深刻的话：“做学问的不能靠啃老祖宗的骨头过日子。”几千年来，中国历代文人学士，被迫钻进故纸堆而不能自拔，皓首穷经，我注六经，六经注我。做学问的。写文章的、说话的，左一句“子曰”，右一句“圣人云”，语录连篇。泱泱大国，万千学子，就靠啃老祖宗的骨头过日子，而不能有自己的与“圣人”相左的思想，不能去研究创造新的东西，中华民族的思想被活生生禁锢在四书五经里，民族的智慧、创造力和活力也被扼杀。这不能不是中华民族从强盛走向贫弱的一个原因。

思想禁锢不仅造成中国过去的落后与贫弱，而且它还从文化“基因”里影响着中国的今天与未来；它从文化和习俗的深层使人们形成一种思维定势——回环思维，一切要遵从传统，重教条，僵化保守，凡事总用昨日之规去度量，容不得变革，过去某某人定的原则就不能越雷池一步，死人的一句话比现实亿万人的世俗利益还重要。“两个凡是”的思想出笼并非偶然，只不过是这个大循环中的一个小循环。当西方人掀起未来学热潮的时候，中国的学者还在一古脑钻故纸堆，研究过去，研究古人成了最大偏好，而丰富多彩的现实则很少有人去研究，研究未来就更抬不上桌面。我们可以年年岁岁兴师动众开成千上万个学术研讨会去研究纪念某人几十年前发表的一篇文章，那些实际上已经过时的玩意儿耗费成千上万的官员，学者的精力讨论来讨论去有什么意义？中国人的智慧、精力难道就只值耗在那些故人的一言一行上？看看电视台的新闻就知道，研究这个讲话，纪念那个诞辰的“新闻”几

乎天天有，研讨现实与未来的报道少得可怜，难登大雅之堂。故人比今人还重要。研究未来趋势不如研究故人受到重视，这难道不是信息社会的悲哀！

再看银幕、银屏、书摊吧，历史题材的小说、电影、电视剧举目皆是，现实题材真正叫得响的如凤毛麟角。什么武则天、西太后、曾国藩“炒”一千遍也还觉得不过瘾。对现实和未来的麻木以及对过去的依恋形成多么鲜明的对照。

固然，中国人的这种回环思维，也是几千年中国封建专制压迫的结果，宗法统治，文字狱，以言治罪，礼教的束缚，使中国人不敢想，不敢说，黑纸白字写文章更怕犯忌遭祸，因此凡写文章讲话，都得找个出处，自己不敢随便讲一句新鲜话。只要是“圣人”、老祖宗讲过的，准没错，照搬来用，不会惹祸。如此绵延千年，回环思维就形成了一种思维定势。几十代人的心血和智慧，就耗费在那些没有多少用的故纸堆里，具有伟大智慧的中华民族焉能不走下坡路？

固然，人们几千年来形成的思维定势难以一下子改变，但我相信市场浪潮会从根本上扭转这种思维方式，用为市场只接受真正有用能产生价值的东西，市场承认实用主义，你去搞那些没有用的八股和文字游戏只有丢掉饭碗。这一浪潮已现端倪。学术界研究现实、预测未来的东西渐渐多了。我很赞同中国青年作家梁晓声的观点，作家应该多反映当今现实，影响现实，而不应该把大量精力用去“炒”那些陈谷子烂芝麻的历史题材。我很希望包括我在内的中国人有一天也能写出超越《大趋势》。《第三次浪潮》那样的把人们的眼界引向未来的世界畅销书。

32. 发达体现在每一个细枝末节

羊慧明：《北京人在纽约》的导演郑晓龙先生同我谈到一个很有意思的观点：美国的发达不仅仅体现在电脑技术、航天技术、生物工程技术 and “爱国者”号导弹、“B—2”轰炸机等新玩意儿上，还体现在日常生活中的每一个细枝末节。比如，一上国际航班你就能感到，他们所提供的一切能最大限度地满足你不同的需要：你在飞机座位上也能打磁卡电话——与世界各地的亲人朋友同事通话，你还可以在座位上玩游戏、看节目——每一个座椅上都有一个电子屏幕。飞机上供应餐饮，开袋装食品都会配给每人一个精巧的工具，决不让你开袋感到费力。总之一切都让你感到很方便。

宋晓江：于细微处见发达。这也是竞争带来的变化。生活中有一点不方便，就有人出于盈利目的想方设法去把人们的每一点不方便变成方便，细小的事情都有人去把它尽量做得好上加好。在美国生活的确会感到很方便。你要交邮件——挂号或包裹什么的，邮局关门了你也自己操作，街头到处有自动收取邮件的机器，你把包裹放上去计费器马上就显示你该买多少邮票，然后你把钞票或硬币投入购买邮票的仪器，你就能拿到邮票，贴上去将包裹丢入邮箱即可。你去取现金，街头到处是自动取款机，只需把信用卡一划，按你的密码和要提款的数额，机器就给你送出钱来。你要买张报，街头到处是自动售报机，丢两个硬币机箱自动打开，你就可以拿到你需要的报纸。你去超级市场购物，收银处的计费器只需要将商品的磁码条在磁屏前一晃——不到0.1秒显示屏上就现出你该付多少货款税费，决不会让你久等。你去参观华尔街股票交易所就会看到，警戒森严的人口安检处，也是电子仪器在

扮演重要角色，所有工作人员只需要将戴在胸前的工作证——磁牌一晃，具有识别功能的电脑马上指挥程序开启门栏，这个过程大约也就 0.1 秒就“验明正身”。你要喝饮料，到处有自动售饮料的机器。甚至连红灯区看裸舞表演也是电子自动计费计时……

羊慧明：据我观察，他们的发达还不仅仅表现在这些“硬件”上，还有“软件”方面的发达。比如，你去机场搭乘飞机，只要是当天票，任何时间你都去办手续，没有时间限制。而且，前两年去交行李，进大厅办手续也很快捷方便，最近我去发现更方便了：你不用进大厅就能交运行李办手续，航空公司把柜台搬到门外路边来了，离停车位不过两米之遥——尽可能地方便顾客。而且每一个公共场合，都有便于残疾人轮椅进出的方便门。在机场内，还有一种适于残疾人、老人、胖人的站车，免费接送旅客到登机口或出口。有的地方连洗手间也专门备有适于残疾人、肥胖人用的位置。

宋晓江：在美国生活，感到最方便的是通信。只要去个电话，电信公司就能在约定的时间准时为你装好电话，每月交月租费也不必去电信公司，只需要寄支票去，电信公司连你要寄支票的信封地址都给你准备好了，邮费也不用你出。在家里可以通过计算机网络查阅几百家图书馆的资料，可以查阅联邦和州政府的文件档案，可以向五大洲的亲朋同事发送电子邮件，可以与千里之外陌生的“朋友”聊天、做游戏、打牌。

羊慧明：发达也要从细小的事情做起，这对我们也很有启发。

第五章 关于美国人

33. 全力赚钱，全力享受

马平：去过美国的人，看到美国人所拥有的花园洋房、游泳池、房车、游艇、私人飞机，看到他们假日开着房车在森林公园择景而栖，看到他们开着游艇在江河湖海上游弋或悠然垂钓，看到海滨河滩上密密麻麻躺着的晒太阳的游人，看看梦幻乐园、好莱坞影城之类的依托高科技充满新奇强刺激的乐园，看看赌场红灯区纸醉金迷的场景，再看看国际航班上不少去海外旅行的美国人，自然会得出这样的看法：美国是一个享乐社会；美国人是这个地球上最会享乐的人。

羊慧明：享乐社会是建立在金钱社会之上的。美国人的生活哲学就这么简单：追求愉快。赚钱就是为了享受，为了享受而拼命赚钱。全力赚钱，全力享受，这就是他们的信条。不拼命赚钱就不能享受。为了提前享受也可以借钱消费，但你必须拼命工作挣钱还贷，否则银行也不会借钱给你。美国真正是一个认钱不认人的社会：没钱，就玩不了政治；没钱，就没有社会地位；没钱，就没法生存。一个普通的美国人，要拥有自己的花园洋房、汽车、游艇和越洋旅游的机会也不是那么轻而易举的。他（她）得拼命学习有个好学位找份好工作，得拼命工作挣表现保住工作，还得回学校补课“充电”以适应工作的要求。不少人要为拥有自己的一幢房子而奋斗几十年。美国人的生活远不是我们表面看到的那么轻松、浪漫，即便是中产阶级大多日子也过得相当累，更不用说那几千万为生存而挣扎的穷人了。

马平：是的。有的旅居美国的华侨回中国来看了一圈以后，发现他们在美国过的日子比中国城市里的中等收入以上的人们过的日子要单调得多。看看中国的大城市，夜总会、歌舞卡拉OK厅等满街都是，比美国的大都会还多，到处是歌舞升平。而在美国，大多数人包括中产阶级，劳累了一天之后还得开车在拥挤的公路上挤一两个小时才能到家，进了家门照样要做饭还有一大堆家务，晚上的消遣就是拖着疲惫的身子看看电视，偶尔去看场电影、歌剧什么的，只有单身者才去酒吧、舞厅，美国的多数酒吧也非常简单。只有到了周末或节假日才有一种解放感，但即便到了周末也有许多事要做，剪草坪、整理花园、洗游泳池、打扫卫生、购物，星期天还要上教堂。也不是经常能去郊外或海滨渡假。

羊慧明：美国人工作、生活节奏紧张，在那个社会你很难见到闲人，即便是在商场、街头也很少有闲逛的人。一到上班时间，大多数美国人要开一个小时左右的车去上班，一进车间和办公室就成了工作机器，下了班又得钻进拥挤堵车的公路，神经绷得紧紧的。拖着疲惫的身子回到家，还得干家务活。有的还要去做第二份工作。他们不这样干不行。竞争激烈，得拼命工作挣钱买房子、车子，保住工作。到了周末，他们就特别需要松弛一下。度周末对美国人是至关重要的。有人干脆说是“为周末而工作”。

在美国，无论是穷人还是富人，都比较善于寻找快乐，各有各的乐法。他们喜欢周末开着自己的房车或租辆面包车，拉着全家或朋友到森林公园去游玩，到海滩去游泳，打打沙滩球，或到水上垂钓，感受大自然的气息，享受一番野趣。美国的公园是没有门墙的森林公园，也不用买门票，他们在纳税的时候早已支付了费用。这些森林公园不让修建筑物，要保持其自然风采。

到了森林公园人们就有一种返朴归真之感。也许是因为人类是从大森林中走出来的，在本能和基因里还有着一种对绿色的依恋，一见到绿色就会觉得快活、兴奋。这大概也是人们喜欢到森林公园度假的原因之一。

在美国，稍富点的人都有私人游艇——其实游艇也很便宜，次点的一万五美元左右就能买一只，要租借也很方便，一天的租金不过三五十美元。到了周末，开着车拉着游艇到湖海里去，兜上一两天，或潜水，或垂钓，也其乐无穷。

马平：旅行是美国人生活中一个很重要的部分。无论是年轻人还是老年人，只要有闲暇时光攒够了钱，就喜欢去旅行，越神秘、越带有冒险刺激的地方他们越要去。比如中国的西藏、非洲的野生动物公园等。他们也喜欢去靠近北极的阿拉斯加和夏威夷。不过，如今在夏威夷，以日本、韩国游人居多，台湾人、香港人、东南亚的人也不少。美国人自叹莫如：日本人收入高了，夏威夷成了他们的天下。

羊慧明：有一次我们在纽约法拉盛的鲤鱼门海鲜酒店吃饭，碰见一位原在新华社工作的小姐，她在纽约一家中文报社当记者，周末也到这家餐厅打工挣外快。她说，她想尽快攒够钱去欧洲、澳洲旅行。

34. 活到老，乐到老

马平：在中国，最节俭的是老年人，省吃俭用为儿孙。在美国，最会花钱的是老年人：老年人住的房子大，开的车子好，穿的服装讲究，出国旅行多……老年人工作了几十年，一般都积攒下一些财产，住的房子比年轻人的大，买得起名车，他们大多又有退休养老金，晚年生活有保障，有生之年有钱就享受。至于儿孙，他们应当自己靠自己，年轻人也不愿靠父母。这种观念与中国人有很大的不同。

羊慧明：在美国有人说，五六十年代成年的那一茬老年人，如今的日子是最好过的，他们赶上了好时光，赶上了今天的福利政策，他们对社会的透支得靠今后的年轻一代多交税去偿还，这种情况已经引起年轻人的不满。以美国目前的经济状况，年轻人担心他们年老之后不可能享有今天的老年人享有的福利。现在的年轻人所面临的生存竞争比老年一代要严酷得多。赶上好时光的这一茬老年人，他们大多生活无忧无虑。他们也很会享受生活。在美国，享受并不只是年轻人的专利，年老了越是生命苦短越要抓紧享受，这就是美国老年人的生活观念。

在费尔明顿，我们参观了一个老年人公寓区，这里的公寓套型都很小，一般一室一厅一厨，或二室一厅一厨，但环境很好，三层楼的公寓楼房掩映在风景树林中，门前是宽阔的草坪。这种公寓的租金便宜，一套房子每月300美元左右。原来，来这里租房的老年人以前大多有一大幢花园洋房，到了晚年，自感在世时日不多，守着那幢大房子也无多大乐趣，于是许多老年人干脆把房子卖掉，手上有了一笔现钱，可以去长年旅行，周游世界。至于居处，人不过就需要一张床和一个吃饭的地方，睡在金窝里又怎么样？花很少一点钱租套小公寓不就得了，老年人住在一起，还多一点交流以冲淡晚年的冷寂。

还有更潇洒的，把房子卖了，买一辆房车，想开到哪儿就在哪儿住，遍游名山大川，真格“四海为家”，走到哪里算哪里。实在开不动了，再去养

老院打发剩余时光。比起那些冷冷清清守着一幢大房子，连死了都无人知的老年人来讲，他们自认为要活得充实快乐得多。芝加哥的一位叫米勒的老人对我说：华宅、名车给人的快乐只是一瞬间的，在你没有这些东西的时候非常想得到它们，一旦得到了，你会感到很快乐；但当你拥有了以后，这种快乐也就渐渐消失了。物欲的满足所产生的快乐是短暂的。真正的快乐是去享受那些大自然赐予人类的一切美好的东西，满足身心耳目所有感观的享受。

马平：我去参观过美国乡村的养老院，那些已经走不动的老人照样要自寻其乐。养老院的老年人穿着红红绿绿，比年轻人还要鲜艳，坐在轮椅上也要排练表演节目、做游戏、下棋、打球、玩牌，养老院的娱乐设施应有尽有。在美国过万圣节、复活节、圣诞节，老年人同样与年轻人一道狂欢。在万圣节，许多老年人也装扮成野兽鬼怪，穿着奇装异服在化妆舞会上狂欢乱跳，如同儿童。美国的旅行团中，也以老年人居多。80多岁的老太太，说起去西藏还兴奋不已，对高原缺氧一点儿也不怕。

羊慧明：在芝加哥远郊的乡村，我们参观了退休老人大卫·吉伦的住房。老人年已72岁，原在芝加哥做水泵生意，退休后搬到乡下来住。他这幢房子的地下室有100余平方米，老人十几年如一日用自己的双手把它变成了一个玩具火车的世界。他搜集了从1910年到现在欧美制造的700多种玩具火车，共1500多辆。他再买来“铁轨”等材料，铺上轨道，架起桥梁，筑起隧洞、山川、河流、田园、城镇、公园，并设计配上电脑控制装置。他一按电钮，整个大厅顿时灯光闪烁，汽笛声声，各式各样各种颜色的列车，有的过桥，有的钻洞，有的爬山，有的进站，“扳道工”还不时从工棚里跳出来扳道岔，让人看得眼花缭乱。老人天天就在他的工作台上，乐此不疲，一天又一天，为他的玩具列车世界增添新的节目。他自己也感到有事可做，有所寄托，其乐无穷，人也显得特别精神。

那个被称为无所不有的传媒大亨《福布斯》杂志的老板马孔·福布斯，到死的那一天他都是个老顽童。他从不迷恋世界名贵豪华轿车，一生独喜爱骑摩托车兜风，他在70岁的时候仍然骑着他那部心爱的哈雷以每小时160公里的时速与年轻车手角逐。他还喜欢乘坐热气球冒险旅行，曾经吊在热气球上从美国东部飘到西部，他甚至尝试坐热气球横跨大西洋而差点丢了老命。他以他在摩洛哥的豪华山庄房子的造型来制做庞大的气球。他一生追求新奇、刺激、冒险，一直到他在睡梦中安然西去的那一天。

马平：在许多美国老年人身上也体现了在金钱挂帅的社会“全力赚钱，全力享受”的生活哲学。他们不愿留给子女更多的遗产，而让自己在有生之年享有更多的快乐，他们到了五六十岁，甚至七八十岁还有滋有味地谈情说爱，重视性生活，因而到老亦能保有一分朝气。

羊慧明：青春不只存在于年轻人身上。青春也如人的感观用进废退：当你永远使用你的青春的时候，你就会永远青春焕发。当然，物质条件也是重要的。

35. 追求自我感觉

马平：比较一下中国人与美国人的消费，我们至少能发现这么些差异：中国人消费从众心理较突出，有一种“齐步走”的倾向，流行什么，大家都去赶热门，比如，一唱卡拉OK，就大家都唱卡拉OK，转眼流行迪吧，大家都

进迪吧；打保龄球了，大家又一窝蜂上保龄球项目。在美国虽然不同时期也有不同的消费热点，但绝不是像中国这样“齐步走”。美国人消费追求个性化，不一味模仿别人，凡事要根据个人喜好，“我喜欢”才是最重要的原则。第二个不同是中国人讲究“面子消费”，比如请客，总要比个阔，摆个谱，吃饭也要攀比。美国人请客，绝不浪费，主人，客人各人喜欢吃什么就点什么，并不过分讲究，攀比奢华，重在自己喜欢什么，需要什么。

羊慧明：这种消费差异反映出两种不同风格的文化。美国本来就是一个强调个性的社会，个性得到充分的肯定。这种文化在他们的消费中也体现出来：各人有各人的爱好，各人有各人的活法，各人有各人的乐事——何必向别人看齐呢？这就是美国人的生活。

另外，美国也是一个较少封建传统不大讲人身等级的社会，大家认同平等的价值观，凌架于他人之上的人并不是受欢迎的人。如果有人认为他很有钱或权而高高在上，高人一等，他（她）只会受到公众的白眼与反感。这种观念反映在消费中，他们就没有必要摆阔——那并不是一件光彩的事。在东方，奢侈似乎是一种信用，摆谱似乎能显示某种实力——至少是财力。但这在美国却不一定行得通：你太奢侈浪费了，人家反而对你不放心。而在东方，摆谱也是为了某种需要：排场越大，花钱越多，越显示其对客人的尊敬程度，显示客人的高贵等级与主人的身份面子——这种心理的和精神的享受甚至超过了口舌等感观的享受。人们吃饭、喝酒都在攀比、较劲，吃“万元席”的就比吃“千元席”的显得阔气、神气；如果一桌人喝XO，另一桌人喝路易十三，喝XO的人就有了自卑感，而喝路易十二的人就有一种高人一等的感觉，神气得多。吃喝不是根据生理需要而是某种心理需要。正如有人所言，吃饭都在与周围较劲，活得也真累。

中国的四五星级酒店是讲排场高消费的地方，一般人不敢进门怕挨“宰”。美国的五星级酒店里也有大众化的消费，比如豪华气派的餐厅里也有四五美元一份的相当不错的自助餐。你在豪华餐厅吃饭，也可以点两样很便宜的饭菜，爱吃什么决定于自己的需要，旁人和服务生也不会因为你点的菜廉价而白眼、轻慢你，照样对你客客气气。中国的高消费场所往往是“勾兑”场所，“勾兑”的对象是有“等级”的，场合自然也要有等级。

马平：在美国什么人老板、巨富，你很难从他的衣着、汽车的等级、在酒店吃饭花钱的多少来判断。因为许多老板并不一定都要坐豪华名车。美国的老板，最忌讳的是怕别人说他炫耀、摆阔。许多老板喜欢奇形怪状的跑车——他们喜欢。他们吃饭、穿衣、做家务活也和普通人差不多，唯一能把穷人与富人区分开的是居住的社区和房屋的档次。

羊慧明：亿万富翁也是普通人。看看世界首富软件大王比尔·盖茨写的那本《未来之路》的语气，看看封面上那张比尔·盖茨穿着普普通通随随和和潇潇洒洒的照片，你很难想象他是世界第一富翁，他没有高人一等的盛气凌人的作派，和你我完全一样。在美国摆阔的人也有，比如那些浅薄的明星，搞一些惊人的排场，但并不受大众的赞赏。我观察了一下，在希尔顿酒店租用加长豪华林肯车的，大多是东方人，比如日本人、香港人、台湾人、大陆人，乐于掏钱来“阔”一回。

马平：美国人的相当大一部分钱是花在“玩”上。许多美国人酷爱体育运动、旅游、探险和娱乐。体育健身对美国人来说是情有独钟。一到了有球赛的日子，万人空巷，都在家里看电视实况或去现场看比赛。不管你走到哪

个城市，都能看到跑步、打球、做各种运动的美国人。年轻人蹬着旱冰鞋去上学、上班的也多是。各式各样的健身俱乐部生意兴隆。周末假日，大多数美国人都喜欢出游，攒有余钱，就到世界各地去旅行。

美国人的“娱乐”，也并非我们想象的那般浪漫。实打实他说，就是纽约曼哈顿的夜总会，恐怕还没有广州、成都多。许多酒吧、夜总会消费也很便宜。至于红灯闪烁的脱衣舞俱乐部和夜总会，一般美国人也不是常去的。美国人的主要消遣是看电视、电影。至于听音乐会和看歌舞表演，许多美国人也只是偶尔去一次，因为票价昂贵。在拉斯韦加斯的酒店里，最高档的歌舞表演一张票要七八十美元。不过确实值得一看，尤其是它的现代化的高技术布景。

羊慧明：美国的节假日多，而且美国人过节也过得特别认真，圣诞节、狂欢节且不说，单说过鬼节，就足以反映美国人的个性。每年十月底鬼节来临前，一种用来雕假面具的大瓜即已上市，家家户户都会去买，不分男女老少，都给自己准备雕刻有魔鬼和动物的头套、面具。鬼节到了，人们把自己装扮成各种各样的魔鬼、动物，招摇过市，打扮得越怪诞奇特、越引人注目的就越得意。在芝加哥的奥米丽酒店，我正巧赶上了一个鬼节的盛大派对。打扮成各种鬼怪模样的男女老少在酒店进进出出，洋洋自得：七旬老妪把自己打扮成魔鬼妖婆或野兽，妙龄女郎戴着狐狸的头套夹着一根大尾巴，天真的儿童装扮成活蹦乱跳的怪兽，男人装扮成白脸狼牙的魔鬼……大家一起又唱又跳，拥抱喝酒，狂欢一霄，好不开心。

马平：追求个性化的消费还表现在美国人生活的许多方面。比如服装，女士服装统一样式的就很少。房屋家具，有的人喜欢自己设计样式，甚至喜欢自己动手做。只有吃的，大家都比较一致：美国人翻来复去就吃那几种东西。西餐本来就很少变化。不过，现在世界各地的美食在美国也都能吃到。美国人也不时喜欢去餐馆换一下口味。比如，到中餐馆吃饭的美国人就不少，有的白人还成了中餐馆的常客。美国人的穿，讲究个随便，穿T恤成了主流——从某种角度看T恤更适合美国人的个性要求。

36. 美国老板：不敢妄吃“窝边草”

马平：在中国，大大小小的老板们都时兴带个女秘书，有的女秘书实际上就是老板的情人，有的干脆连情人也算不上——不过是老板的一介玩物而已。此种时髦，有人说是从西方学过来的资产阶级腐朽的生活方式，是舶来货。

羊慧明：这可能是一种误解。老板带“小蜜”，这恰恰不是西洋潮流，而是东方潮流，多半是从台湾、香港人那里学的，而香港、台湾人也往往只有在大陆才敢这样明目张胆地找“二奶”，回到香港、台湾，有家人、舆论盯着，他们敢这么放肆吗？到了大陆，他们凭着“外商”的招牌和美元，可以居高临下寻找玩物，有人打招聘广告招女秘书本意就是为了选“小蜜”。在美国等西方国家，有几个老板敢这样干？在西方社会，尤其是在美国，人们最不能容忍的是以上凌下。至于偷情姘居之类的事，倘若发生在普通人身上，也没人管，那是人家的私事，愿者鱼儿上钩，别人也没必要过问或议论。但如果发生在大人物、老板身上，就是新闻了，不过倘不是老板与下属之间的这码子事，别人心甘情愿，也算不了什么。但倘若是老板与下属之间的这

种不明不白的关系，就会成为大问题，因为你是以上凌下，对方可以告你性骚扰或歧视，遇有这种案子索赔高得吓人，前两年有个公司的一位女职员控告老板性骚扰，索赔要价达一亿多美元——谁让你是大老板？不光如此，舆论还要抓住大作文章，公司的股票价格还可能产生波动，赔了钱还要弄得声名狼藉。因此，美国公司的一些老板，反而不大敢打下属异性的主意，不敢轻易吃窝边草，要风流也是找外面的人。但同样得警惕，对方也可能以舆论曝光等相要挟。克林顿不竞选总统，没人告他，一竞选总统，就有几个女人站出来说她们与克氏有着何种何种的关系。拳王泰森去了一趟酒吧，就有女郎告他性骚扰，在那个社会，当大人物更要特别小心，大人物被盯得特紧，不敢轻易造次。从社会道德的角度讲，这也是对的：你是大人物、公众人物，就更应该检点，提高修养标准。这也是做公众人物的代价。

马平：我到美国公司采访，发现他们那儿的女秘书与中国一些公司的女秘书的地位有天壤之别。在一些美国公司，女秘书做的仅仅是收收发发接电话带个路什么的，收入也很低。在一层写字楼上往往是几个公司同请一个女秘书，为几个老板服务。她们大多是中、老年妇女，一般是生了孩子呆在家里把孩子带到一定年龄自己再上学重新找工作的女性。她们不像中国一些公司的女秘书那样因为与老板有某种特殊关系而有种种特权。

羊慧明：这里同样有一个等级观念问题。在美国人们崇尚平等。在大公司里，老板与雇员在人格上是平等的，雇员也不必对老板逆来顺受，老板侵犯了雇员的权利，雇员会控告老板。这种案子法院一旦受理多半是雇员赢，陪审团总是同情弱者，判决的赔偿往往也高得惊人——你是富人你赔得起，多让你出点血又何妨，谁让你自个不检点？因此有人说，在美国，老板是不好当的：一不小心下属女性可能告你性骚扰，胖人、残疾人可能告你歧视，黑人等有色人种又可能告你种族歧视。白人老板更难当。现在已经有白人抱怨说他们成了受歧视的对象。

东方社会不一样。即便是在台湾、香港，虽然有了较发达的市场经济，但封建的等级观念仍然没有消除，人身依附、以上凌下、下属对上司逆来顺受的现象仍然存在。法律方面又缺乏对雇员权利的保障，雇员受了上司凌辱往往不敢反抗，只有忍气吞声。另一方面，有些老板可以轻易给与他们有某种关系的人以特殊的好处，如钱物、出国、加薪等等，有的雇员也宁愿以尊严换取这一切。台湾、香港的人一到了大陆，就像到了他们寻花问柳的乐园，找个“二奶”易如反掌，招个女秘有成群结队的人去应征。他们把一些不好的东西也带到大陆。中国一些大款身上的恶习，往往不是从西方人那里学的而是从港台那里学的。

马平：我同意你这个看法。不要不分清红皂白简单地把什么不好的东西都一言以蔽之曰“西方资产阶级生活方式”，有些问题是人类社会的共性问题，西方有，东方也有。看问题要弄清症状把好脉。

37. 戏说“大哥大”

马平：美国是移动电话的诞生地，摩托罗拉是世界最大的蜂窝移动电话生产商。但是，在美国都市的公共场合，极少见有人手拿“大哥大”招摇过市，也难得听到“大哥大”响铃的声音。“大哥大”好像在美国还没有在香港和大陆流行。在中国的城市，“大哥大”是有钱人的象征物，无论是在街

头还是在公共娱乐。会议等场所，有“大哥大”的人总是把它提在手上，洋洋自得，甚至到舞厅找姑娘，也要把“大哥大”摆出来以增加吸引力。前几年是大款玩“大哥大”，现在官员也按级配发“大哥大”。在会议、餐厅等公共场合，“大哥大”电话的响声此起彼伏，嘈杂一片，成了一种噪声污染。

羊慧明：美国人发明的移动电话，香港台湾人把它译作“大哥大”，这本身就含有深刻的意味。“大哥大”有等级的含义：高人一等。本身没有等级的移动电话在等级观念强大的社会里被赋予了新意义。一介移动电话成了显示、炫耀人的等级的标志物，成了谈生意的信用物——有“大哥大”者表示有点实力。这自然同最初移动电话的价值有关，物以稀为贵嘛。美国人不重等级忌讳炫耀讲实用，能用便宜的有线电话他们就不会去用昂贵的移动电话。富人也是如此。再者，有报道说常用移动电话有害电波会伤害大脑，美国人也是很警惕的。使用“大哥大”者，多是干户外流动工作的，如推销员、司机、记者、秘书、应召女郎等。用“大哥大”者平时也不会提在手上炫耀，而是藏在包里，与BP机配用，不会在公众场合响铃影响他人。使用“大哥大”通话也是躲在角落里小声细语，以免影响他人。在公众场合特别是会议、宴会上“大哥大”响铃是不礼貌的。老板、大人物一般不用“大哥大”——随时可以被人找到那对他们可不是一件好事情。美国的移动电话便宜得很，前两年二三十美元就能买一个，1995年我看到商场里标价最便宜的才一美元一个——象征性地收点钱，商家只需要你使用，收你的服务费。服务费也不贵，一个月29美元，一年的服务费也不过300来美元，这还包括你可以打一定时间的电话的费用。我们去拍摄《美国经济掠影》时，开始在酒店打长途电话，只打通两次国际电话收费200多美元，原来美国酒店电话费贵三倍，还要加收服务费。你拨通了，只要响铃六声，对方没人接，服务费也照收，一次15美元。这太不合算了。后来，通威集团总裁刘汉元先生干脆买了一台移动电话，打了一个月也不过才花几百美元。1996年我再去美国时，发现许多商店里移动电话款式稍旧的一分钱也不收，只需要你交每月29美元的服务费，交一年300来美元，你就可以拿走一台移动电话。打个电话给电信公司，马上就给你开通了。这等廉价物有何值得炫耀呢？再者，美国人也最忌讳炫耀。

而在中国，“大哥大”最初出现时身价不可一世：两三万元人民币一台，还要走后门。那阵子的两三万元，对中国人来说是相当大一笔财富，自然有炫耀的价值。“大哥大”不仅是一种有形资产，而且是一种无形资产：提台“大哥大”谈生意信誉似乎也会好些，去银行贷款去政府机构办事也会让人另眼相待，甚至泡妞也容易些。这自然使“大哥大”身价倍增，它不仅具有经济价值还有社会价值。

那么，人们也许会问：“为什么在美国那么便宜的移动电话，弄到中国来就贵了若干倍？实实在在他说，这就是垄断经营的结果。电信公司只此一家，垄断经营，没有竞争，再加上电信基础设施差，前期投入大，价格高定十倍，消费者也只有认“宰”，还来个屯积居奇，人为制造紧张空气，有货也说没货，逼着你走后门，有的地方最初两三万元买部“大哥大”还要走后门。“大哥大”几经转手，在香港打批发也不过3000来元一部，若直接从厂家进货还要便宜些，数倍的差额利润，谁得了？若都是垄断市场的电信部门得了，好歹也算“全民的”。然而实际情况却并非如此。与电信部门有关系的中间商，吃了一大截。电信部门有进货权的个人，吃了黑钱，收受了贿赂，高价从中间商那儿进货，又用几倍的高价卖给消费者，“大哥大”的身价就

这么抬起来的。有的电信部门，能从厂家直接进便宜货却不干，偏要从私人公司——中间商那儿进高价货。

说起“大哥大”，我还想起一件事。80年代末期，四川长虹厂有两亿元自有资金用不出去，就打算上蜂窝移动电话项目，与一外商意向协议都签了，结果某主管部门卡住，他们截住外商：你们要是与长虹厂合作，你们的产品就别想在“我”的市场上销售！一句话吓退了外商。为啥不让长虹干？只因为长虹不是该部门系统内的厂，主管部门不想让长虹干而要自己下属厂子干，但下属厂又没有长虹这样有实力的，一拖就是几年。如果当年长虹干了，自己的“大哥大”产品早出来了，价格也早降下去了。

马平：垄断经营对国家和消费者都没有好处。电信业也不是什么神秘得不得了产业，非要由部门垄断经营不可。许多国家的电信业早已放开了经营，由国营转民营，日本就很成功，民营化经营后价格下降了2/3，服务态度也好了。中国的BP机市场，放开以后竞相降价，服务费也下降，消费者得到了实惠，BP机市场也发展了。这样的事何乐而不为呢？联通公司成立后，电信部门已有竞争对手，加上一些地方已放开经营，“大哥大”的价格可接连下降，六七千元一部，接近合理的水平。这就是竞争的好处。

38. 一天停止奋斗就有生存危机

马平：在美国有一句名言：一天停止奋斗就有生存危机。借钱消费的美国人，他们对这句话体会更深切，在这个竞争激烈而又残酷的社会，不光穷人有生计之虑，连富人也不能高枕无忧。财富积累难而失去易。在那里几乎天天都有公司倒闭破产，天天都有成千上万人失业。那些亿万富翁也得居安思危，以防破产。美国人要为他们所享有的相对优裕的生活付出艰辛的劳动代价和精神代价。

羊慧明：是的。我认识洛杉矶的一位小有名气的华裔老板，他的公司年收入达数百万美元，他本人拥有千万美元的资产。要按传统的观念，他这辈子吃利息也吃不完花不光。但他却说：“你别看报纸上介绍我如何如何，我这点家当积累了十几年，但如果稍有闪失一年半载就有可能亏光。在生意场上我得处处小心，压力相当大。干了经商这行就像骑上了虎背，上去了就下不来。

马平：低收入者的压力就更大了。美国人借钱买房子。车子，当初银行愿意贷款给他们，是看他们有固定的工作、银行账号上有固定的收入。一旦某人的固定工作或固定收入不保，银行马上会将房子、车子收回拍卖。对于许多美国人来说，保住那份固定工作才能保住房子，他们最害怕失业，而失业的阴影又始终笼罩着他们，经济不景气，失业增加。要想保住工作就得拼命干好，讨老板欢心。我认识的一个华裔工程师，在加州一家计算机公司工作，周末星期天也常常去加班，为的就是挣表现，保住工作。他说他们那个小公司经营不甚景气，需要裁员，他害怕哪一天坏运落到他的头上，平时工作一点不敢马虎，加班加点已是常事。

羊慧明：在美国，人人感受到的这种压力，从另一个角度讲，恰恰也是生产发展的动力，它强化了敬业精神，因为没有失业的压力，就不会有敬业精神。

不能说失业是一件好事，但当今任何社会也都还消除不了失业，国家当

局所能做的只是如何把它减少到最低限度。

39. 一天没买保险心里就不踏实

马平：在美国期间，我们租用的汽车，哪怕只有一天时间，司机也要购买专项保险。他说：“不买保险我可不敢拉你们上路。万一出了事，如果没买保险，赔偿责任可了不得。要是伤了人，我就是倾家荡产也赔不起。”

第一次赴美访问一个月，一到华盛顿美方接待机构就给我们每人买了一份医疗保险。他们说，美国医疗费用昂贵，突发急病送医院一次没有几百上千美元下不来。如果不买保险，他们接待也不放心。羊慧明：美国的保险业无所不在，保险的种类非常多，美国人的日常生活几乎都与保险有关联。在美国人的心目中，一天没买保险心里就不踏实。可见保险在美国社会中的地位。

安全是人类最基本的需求之一。由此产生了保险的需要。美国是当今最富裕的国家之一，但也是贫富悬殊最大，最富有风险与危机的社会。生活中总会有各种意想不到的情况，天灾人祸，生老病死，常有不测之虑，许多是个人难以承受的突发灾害，利用社会力量来分担各种意想不到的风险，给急需帮助的人提供必要的帮助，这就是保险业产生发展的基本动因。

这种情况同美国人的基本价值观有关。美国人崇尚的是含有英雄主义的个人主义，讲求通过个人努力取得成功。“没有免费的午餐”，“上帝拯救自救者，”是社会普遍接受的生活准则。因此，自己交纳保险费以规避不测之灾，减少损失，而不依赖政府的有限救济就成为顺理成章的做法。

美国社会虽不明显地歧视穷人，但却讨厌懒人。美国对那些拿着政府发给的食品券排队领食品的人，多投以不满的目光。他们说，政府不该养这么多懒人、闲人。当然，在这些人也确有值得帮助的人。

美国的保险业最早始于火灾互助保险组织。以后逐渐发展到人寿保险、意外伤害保险、健康医疗保险、财产责任保险、失业保险、汽车责任保险、航空保险、海上保险、宇航保险……新型的保险项目层出不穷，多达十几种，几乎是无孔不入。

人寿保险是美国最大宗的保险。美国的保险公司卖出了上亿张人寿保险单。人寿保险的受益者是被保险人的家庭成员或指定的受益人。如果一个家庭的主要收入者突然死亡、伤残或患重病，其他没有工作能力的家庭成员——老人、孩子怎么过活呢？家庭贷款或抵押该如何清偿呢？人寿保险就解决了这样的问题。

人寿保险的投保额度可以自定。我认识的一位华人高先生和他的太太都有不错的工作，收入达到中产阶级水平。高先生说，他买了一份人寿何险，投保数额为 10 万美元。他说，如果他的太太怀孕了，他还得再买一份。因为他每天开车，要有个不测，太太和孩子可以得到 20 万美元。

美国的医疗保险是当今世界最发达的，也是最昂贵的。美国医院的医疗费用高得吓人，哪怕患个伤风感冒，只要你一走进医院，各种检查一做，开点药，没有几百上千美元出不来。动个盲肠手术多的要上万美元，补颗牙齿得几百美元，要做个肝脏或脑手术，得几十万甚至上百万美元。要自己掏腰包，没有多少美国人付得起医疗费。买医疗保险就成了人们普遍的需要。1991 年，享有各种公私医疗保险的美国人达 2.15 亿人，占总人口的 87%，其中

享受私营保险公司保险的人数为 1.87 亿人，占总人口比例的 75%，享受政府医疗补贴福利保险的人有 2130 万人，占总人口的 8.6%，另有 3 亿 0 多万人享受不到任何医疗保险。

马平：我们采访过许多打工的中国留学生，他们中有相当一部分没买医疗保险，也不敢轻易上医院，有个头痛脑热，多是自己服用一点从中国带的中成药或西药。有的得了病需要做手术，也不敢在美国医院做，干脆飞回中国做手术，搭上机票钱也比在美国的手术费便宜得多。

美国每年人均医疗费用达 3000 多美元，全美医疗费总额近一万亿美元，几乎占了国内生产总值的 1/6。医疗费上涨，医疗保险费也跟着水涨船高。目前在美国买个一般的医疗保险一个月也得交上百美元保险费，更不要说牙医等专项保险了。

羊慧明：退休养老保险在美国保险业中占有相当重要的地位。美国人不是存钱养老而是买养老保险。他们一般在工作的壮年期就要开始买退休养老保险和失业保险。目前美国有 2000 多万人享受退休保险费。我曾经参观过一个小镇的养老院，这里的老人平均年龄在 75 岁以上，年龄最高的有 90 多岁。他们每月从自己的养老金和积蓄中交纳 2000 美元，在这里享受着星级宾馆加疗养院式的良好服务。

美国是一个汽车的世界，交通事故所引起的伤害、赔偿责任案例非常多，汽车保险也就成了美国保险公司的大宗生意。美国的 47 个州有同汽车有关的财产责任法，还有 39 个州有汽车强制保险法。美国 80% 以上的驾车人投保汽车责任保险。一辆汽车杂七杂八的保险费加起来一个月也得几十上百美元，保险公司每年光汽车保险费就要收进几百亿美元。

美国人已经对过失责任形成一些明确的法律概念，使民事责任如侵权行为易于辨别和处理，从而简化了人际关系，也缓解了一些可能激化的社会矛盾，对社会安全是相当有意义的。美国对中小企业的财产责任保险也使企业经营风险大大减少，中小业主一遇到大的意外就破产、跳楼的情况已不常见。联邦储备保险公司为中小银行提供保险，以保证小储户的安全。

社会有不安全感、危机感，就有保险业的庞大市场。市场经济越发达，竞争越激烈，市场风险越大，就越需要保险业。羊毛出在羊身上的保险，是社会成员的一种自愿的互助抗风险行为，是一种文明的进步。

40. 敢赌才能成为赢家

马平：美国是一个万民齐赌的社会，赌博业也居然成了一大产业，以致于有人专门研究起赌博经济现象来。羊慧明：美国赌业人士认为，赌博之所以有市场，就在于赌博心理人皆有之，谁都有试试运气以图得到意外横财的欲望。只不过在一个社会中不同的人有不同的赌法：政治家赌的是权利，企业家赌投资与投机，普通大众则有大众的赌法。在美国赌的方式五花八门：赌六合彩、赌赛马、赌球赛，以及大大小小的赌城中的各种赌法，到现在在电脑网络中也可以玩赌博。六合彩我们在前面已谈到过。美国人大多数都会不时买几张试试运气，没有什么暴输的。只有某些地方一连几届无人中大奖，奖金额高达上亿美元，于是有人最多的一次买上万张彩票，他们用电脑计算概率选号，结果还是未中奖，六合彩的概率，几乎就等于天上掉下来一块陨石打在头上的概率，人算莫如天算。赌球赛在美国可以说是声势浩大，对体

育的狂热与对赌博的狂热搅在了一起。一俟有大型球赛，也是拉斯韦加斯和大西洋城的赌业者板进财的时候，媒体天天登出的和播出猜赌广告和热线电话，于是成千上万的人打电话到赌城押宝——赌哪支球队会赢，赢多少分？赌注由你自报，你可以押 100 万美元，也可押几百美元。只需要报上你的信用卡帐号即可。最后输家的钱摊给赢家。比如说一场由西雅图超音速队对芝加哥公牛队的篮球赛，全美有 1000 万人赌公牛队赢，只有 100 万人赌超音速队赢，结果，公牛队输了，赌公牛队的赢的那 1000 万人的赌注除去赌场所得按比例摊到赌超音速队赢的 100 万人头上。这种赌法使一些人倾家荡产。旧金山一位黄姓朋友，是一家中餐馆的老板，一次赌球赛，把自己的餐馆股份——20 万美元押上，结果输了，餐馆也没了。他不敢告诉他的太太。到了年底会计师做帐，他的太太才发现餐馆已经易主，他才以实情相告。他的太太一句也没有埋怨他，默默无语。他被太太的宽宏大量感动了，灵魂受到震撼，从此再也不赌了。两口子从此转换角色——从老板变成打工的，重新创业。

马平：拉斯韦加斯是世界闻名的赌城，被誉为生金蛋的“沙漠鸟”。

内华达州盆地低洼处是美洲大陆的最低点——低于海平面 85 米，它曾经有个恐怖的别名——死谷。这里原来除了沙石、盐碱地之外，几乎一无所有。

然而，自从该州法律允许在拉斯韦加斯开赌场为合法之后，这里迅速崛起了世界第一赌城。还未进入市区，就能看到招揽赌客的各种争奇斗艳的广告牌。入夜，万种风情的霓虹彩灯辉映着五光十色的建筑物，显示着赌城的不眠之夜的亢奋。

这里的赌场遍及每一个旅馆、酒店和街头。据说这座赌城里大轮盘赌场就有近 300 家，还有数千个赌二十一点的台位和 7 万多台吃角子的老虎机。有人算了一下，一个老虎机一天吃掉赌客几百上千美元轻而易举，7 万个“老虎嘴”每天就要吞掉上千万美元的硬币。大赌场的贵宾室一注最低筹码是 5 万美元，瞬间输赢几十万上百万美元之也是常事。怪不得许多人到了这里皆有如此感慨：到了拉斯韦加斯才知道什么叫纸醉金迷。

拉斯韦加斯每天吸引着来自世界各地的数以十万计的观光客，而到了赌城的游客几乎人人都会去玩一下运气，平均每人贡献百十美元，赌场每天收入就逾千万美元。当地政府每小时可坐收赌税 25 万美元，平均每天收赌税 500 多万美元，一年坐收 20 多亿美元。赌城不仅使拉斯韦加斯因赌而富，而且使它世界扬名，成为全世界最有谜力的旅游观光胜地。

羊慧明：内华达州因赌而富，其它许多地方也趋之若鹜。美国已有 37 个州不同程度上开放了赌禁。新泽西州的大西洋城紧步拉斯韦加斯的后尘，也在当地建起了大赌城。连较保守的伊利诺斯州也准许离岸 200 米的船上赌博。

进赌场的赌客，大都会有这样的经历：玩老虎机开始你可能会赢一大把“可特”（硬币），那金属硬币落在金属盘中的“当当”声着实让人欢悦，你兴致一发不可收。一当你继续赌下去，赢的又很快输回去。

而在你越输越不甘心时，老虎嘴又不时吐出几个硬币让你不断燃起赢的希望，于是你又不不断掏钱换硬币，最后腰包里输得差不多了，才悻悻然罢手。这玩意儿的软件程序设计时是深入研究过人的赌博心理的。我们几次去小试运气，都有这样的体验：开始多少赢了几个子儿，最后皆赔老本，“全军覆没”。

不过，据我们观察，拉斯韦加斯的赌，与澳门赌场的气氛完全两样。拉

拉斯韦加斯的赌多是娱乐性的，大多数人都是抱着去“玩玩”的心态，几百美元玩光了就走人，难得见到澳门赌场那种赌红了眼的“生死搏斗”的紧张气氛。在拉斯韦加斯的赌实在有一份轻松与潇洒。

马平：拉斯韦加斯的赌博业也带动了旅游服务业。一座座庞大的极尽豪华的美仑美奂的酒店在沙漠中崛起，它们是现代建筑艺术和人类想象力、创造力的结晶，每一座酒店的外形及环境都是一个卓越的创意，它们本身就是一座无与伦比的永久的广告。可以说，当今世界最有创造灵感和现代气息的豪华酒店都集中在这里。

那座以金头碧身的狮子抽象造型的 MGM 酒店，是好莱坞著名的梅高梅公司在拉斯韦加斯建造的当今世界最大的酒店，它除了三层庞大的赌场外，还有 5000 多套豪华客房。当游客从它那张开的狮子口——大厅入口进去的时候，但见里面由声、光、电创造出一个神奇的世界：大厅地面用沙土堆的山坡种着玉米、果树等植物，顶上人造的天幕——碧蓝的苍穹时而闪电雷鸣，时而日月交辉，斗转星移。它的一二楼的赌场大得会让人迷路。这狮子大口一天要涌进上万赌客和观光客，吞掉几百万美元的赌金和吃喝拉撒的费用。

每一座酒店都是一个景观。以金字塔造型的酒店，从外型到内部结构都给人一种神秘的感觉。它的“时空隧道”能够把你带到遥远的远古时期。入夜，塔尖钻石顶发射的万丈光芒直刺苍穹。它把到赌城的所有观光客都吸引到它周围看一看，当然也增加了酒店的进帐。

金碧辉煌的 Mirage 森林酒店，在它室内大厅里建有森林，在它的门前建有森林公园和巨大的山顶瀑布，成为万千游客留影纪念的一大景观。为了招揽更多的客人，每到晚上，高山瀑布还模拟火山爆发，随着一声声山崩地裂的巨响，巨大的火柱从山口水面直冲天穹，散落的“岩浆”在瀑布下的水面上燃起点点火苗，水火相容的奇景顿时在这里出现。酒店的大厅里也种有椰子树等热带林木，还有歌舞和难得一见的白虎表演。

酒店老板还挖空心思想制造刺激场面。金银岛饭店以美国早期著名小说《金银岛》为蓝本，每晚七时后定时表演与海盗船的炮战：在一阵炮火连天、火光闪烁之中，船被打着了火，船员（真人表演）从高桅上坠下，海盗船中弹倾斜下沉……其逼真程度让人惊叹。每到这时，街头欢者如潮——酒店再也不需要打别的广告了。

羊慧明：光是这些酒店的外型和创意活动，就能给人以深刻的启示：商业、服务业的高层次竞争，最终是智慧的较量，拿美国人的说法就是靠“ Idea ”（主意、智慧）取胜。拉斯韦加斯在沙漠死谷中崛起，本身就说明这样一个问题：环境、资源并不是最重要的，最重要的是人的想象力和创造力。

可以这么说，在当今世界，最大的赌徒是拉斯韦加斯大赌城的老板。那一座座耗资惊人金碧辉煌的庞大酒店赌城，本身也是他们下的赌注。近几年来一座又一座的新的赌城破土动工，赌场的竞争已异常激烈，有的已经惨淡经营，不得不以免费或打折住酒店等来招揽赌客。比如那个 MGM 酒店，每天至少要 50 万美元才能维持它的费用。而它的生意早已趋淡。在这种情况下，赌场老板还在孤注一掷，下更大的赌注，让这个赌城年年都有新花样。就在世界最大的酒店 MGM 对面不过数百米之遥，仅一年功夫一座比 MGM 更大的酒店赌场“城中城”拔地而起，这个庞大的建筑群把纽约曼哈顿最有名的几十座建筑拼在一起浑然一体为一五光十色的超级建筑，其规模和豪华也已超过 MGM 而将成为世界第一大酒店。那个 Mirage 森林酒店也不甘示弱，一

座投资 13 亿美元的更庞大的酒店业已破土动工。另一位狂人则要在拉斯韦加斯建造世界第一高塔，上设旋转餐厅赌场，以让客人俯瞰赌城灯火辉煌的夜景。只是他运交华盖在建造中期发生火灾，政府下令其降低高度。在他的新赌场开业时大雨瓢泼，他本人又因车祸昏迷了 25 天，死里逃生之后仍然念念不忘经营他的赌城。

在旧城一条街的赌场则联手花费 9000 万美元创造一条街的奇景——电子秀（表演）。一公里多长的街道被罩上天幕，天幕系由数百万盏五光十色的灯组成，这数百万盏灯由计算机控制，每个灯就像电视荧屏上的一个色光，随着雷鸣般的音乐，一公里多长的天幕上的百万盏灯组成一个庞大屏幕，各种图像跃然于上，时而是空中机群编队表演，时而是舞蹈表演，时而是各种幻影，气势非凡。连欧洲人看了也感叹：只有美国人才想得出来花大钱玩这种大手笔。电子秀每晚吸引了数万人去免费参观，这些参观者有的不免要进赌场玩一下——这就是赌场搞电子秀的真正目的。

1995 年我去拉斯韦加斯，还没见上述几座新建筑。1996 年我再度去赌城时，它们便在短短一年的时间中奇迹般地出现了。曾经听说 MGM 的老板打算将 MGM 炸掉，在原来的地盘上重建一座更豪华的超级酒店和赌场。可见赌场老板们下的赌注之大和只争朝夕的节奏。他们只有不断玩出极富刺激的新花招，才能吸引更多的人去赌城，新、老赌场才能维持。然而，物极必反，随着过度竞争的出现，这些超级大赌徒们也将面临巨大风险。“沙漠鸟”也会老。

41. 老死不相往来与爱管闲事

马平：美国的社区，大体是分阶层而居，有钱人住富人区，穷人住贫民区，黑人大多往黑人区。不同的社区，房价相差天壤之别。悬殊的房价本身就是一道无形的篱笆，把经济地位不同的人们各归其类。在同一社区，邻居之间一般也少有往来。美国人不喜欢串门——尤其是在没有事先预约的情况下，去敲别人的房门是很不礼貌的。当然，邻居之间也自然有来往，出门相见，也会彬彬有礼地打招呼问候。在乡村小镇，仍然保存着淳厚的民风，邻居之间串串门、玩玩牌什么的也是有的。他们同样很好客。美国有许多家庭，自愿接受外国访问者到他们家里去住一两天，让客人了解他们的生活。1993 年我应美国新闻总署去美国访问，到过许多美国人的家庭，他们对我们中国去的客人非常热情友好。

羊慧明：常有人说西方社会人际关系冷漠，只有冷冰冰的金钱关系。但我们所见所闻的情况并非完全如此。美国社会确有冷酷的一面，比如邻居之间老死不相往来，为了金钱可以不顾亲情，儿女告父母，父母告儿女，情人告恋人等等。不过，这些也并非是美国社会的普遍现象。美国社会，既有竞争残酷、人际关系冷酷的一面，也有热心助人的风尚。美国的慈善机构很多，旨在帮助那些需要帮助的残疾人、穷人、儿童、艾滋病患者等。这些机构每年提供上百亿美元的捐赠和救济，而这些钱大多来自私人捐款。

在美国，你经常会听到陌生的美国人对你说：“我能帮助你吗？”你不要以为这是客套话。他们会真的很热心地帮助你。

在华盛顿，我要到一个机构去采访，正在街上翻开地图找地址，旁边路过的一位白人男子主动停下来，问我要找什么地方，并就着地图边讲边为我

们指点了半天，告诉我怎么坐车，然后还把我领到路口。他身上还背着一个大旅行包。我真有些感动。

在美国街头问路，对方一定会热情、耐心地给你指点。一次我在旧金山逛街，想去洗手间，好不容易找到一个洗手间的牌子，但门是锁着的，正愣在那儿，一位白人老太太走过来，向我们比划手势，告诉我们洗手间已搬到另一个地方去了，并把我们领到那里。她本来不是要往这个方向走，专程把我们送到才又返回去。

在佛罗里达，我们租的汽车出了小故障，停在路边检修，刚停下两分钟，后面来的一辆车即在我们的车旁停下来，问我们的车是不是没油了，需不需要他的帮助？这辆车刚走几分钟，又来了一辆警车，黑人警察下车帮我们的忙。他是接到路过我们车旁的一个驾车人用车载电话打的报警电话专门赶来的。

诸如此类的见闻，使人们相信了中国报纸登过的一个法国记者的经历。这位记者把自己装扮成一个残疾人，坐在地铁的过道里，手里拿着一法郎货币，分别测试了十个路过的男男女女：“先生（小姐），你能帮助我买一包烟吗？”这十个人都帮他做了，拿着钱到不近的一个地方买来烟给他，还把零钱找给他。

有人说，美国社会“善”的一面是受基督文化的影响。这可能有点道理。但更重要的恐怕还是有赖于物质文明的发展进步和人的文化素质的提高。

马平：美国人虽然不爱串门，不管别人的私事，但某些时候他们也爱管闲事。比如，你打自己的小孩，邻居说不定会报警，因为在美国，家长打自己的小孩是犯法的，邻居报了警警察就要来抓人。你家门前的草坪不修剪好，邻居也会抗议，因为你那一片地方杂草丛生会影响整个社区的环境档次和形象。你在家开派对声音闹大了，邻居没准也要报警。如果你是住在一个比较好的社区，你把一些形迹可疑的闲杂人员带到居处，邻居也要报警，因为邻居认为你把闲杂人带到这个社区可能会影响这个社区的治安秩序。纽约警方前几年发现 32 个福建偷渡船民同住一室的案子，也是这些人住处的邻居报的警。邻居发现这幢房子的地下室通风口冒烟，就报告了消防警，警方立即赶到歪打正着查获这起非法居住案。佛州塔城一家新开餐馆为了招揽客人，表演脱衣舞，马上有人报警，第二天这家餐馆就关了门。

羊慧明：美国人管这类“闲事”，与我们所说的打小报告不可等同视之。美国是一个游戏规则比较健全的社会，人们的游戏规则意识、权利意识、法律意识比较强，一旦发现有人破坏游戏规则和违法，其他人就可能要干涉。而民众的这些意识是社会维护游戏规则必不可少的。正如美国联邦大法官多梦思·纳尔逊在接受我们的采访时所说的：“法律最终是靠公众维护的。也只有公众的力量才能保证法律的执行。”

42. 雇员吃里扒外怎么办

马平：在中国开公司，最头痛的是雇员吃里扒外，比如高价采购劣质产品自己吃回扣，有赚头的生意拐个弯给自己做，亏本的生意让公家兜着，或者出卖公司的技术、信息，只要够不上法律的“杠杠”，公司就拿他们没办法。那么，这样的问题在美国公司里是否也存在呢？他们有没有办法来解决这些问题呢？

羊慧明：在美国一些公司里，同样存在雇员吃里扒外的情况，只不过他们的游戏规则健全，此类问题被限制到了最低限度。这类问题仅仅靠公司的管理是无能为力的，有赖于整个社会游戏规则的综合制约。在中国公司里雇员吃里扒外坑了集体肥了自己即使被发现，他（她）可以一拍屁股走人，“跳槽”到别的公司或者自己开公司去，只要不犯法，谁也拿他（她）没办法。而在美国公司里，事情却并不是这么简单轻松，雇员要是吃里扒外吃回扣，哪怕只有一次，一旦被发现，不仅要被公司开除，而且还要留下犯罪或欺诈记录，用电脑存储在个人档案资料中，别人很容易查到。有犯法或欺诈记录的人，同别人做生意人家也得提防着，很难在生意场上混日子。要去找工作，雇主也决不用有欺诈记录的人。而且，美国公司之间有一个不成文的默契，新雇主在雇用一个雇员之前，通常要向其原来所在的公司询问情况。吃里扒外得罪了公司，决不会有好果子吃。社会的许多环节都制约着人们的行为。这就是社会综合的约束力量在起作用：某人在甲地有不良行为到了乙地仍受影响，在某一方面有劣迹其他方面也要受牵累。有劣迹者在整个社会都是过街老鼠，自己就混不下去。因此，美国大多数人最怕有欺诈犯罪记录，雇员一般不敢出卖公司利益。

美国公司里也存在“跳槽”和“挖墙角”的情况。如何能留住掌握着公司关键技术的人，这也是不少公司遇到的难题。公司可以出高薪，但或许另外有人出更高的薪水。而一旦一个关键的技术骨干一走，其很可能把技术、产品也带走，成为原公司的竞争对手。对此，美国有一条规定，雇员离开原公司的一定时间内不得到相关业务的原公司的竞争对手那里去工作。这条规定显然只有在大家都比较遵守游戏规则的社会里才能实行。否则，这样的规定是很难执行的。美国的这一规定能制约本国一些公司，但却管不住外国公司。台湾人就以高薪为诱饵，在硅谷挖走不少美国工程师，把他们弄到台湾发展电脑，干得相当成功。

另外，美国一些公司不仅给关键的技术骨干以优厚的报酬，而且还许以股份，以此拴住他们的心。美国就业竞争激烈，尤其是好的工作位置，有许多人竞争，因此，受到公司重用的技术骨干一般也会珍惜自己那份工作机会。他们考虑的不仅仅是眼前的报酬，还要考虑这个公司的发展前景，以及公司给自己提供的条件和施展才能的舞台。对于优秀的管理人才，美国公司一方面不惜重金“挖墙角”，一方面又不怕高级雇员“跳槽”，因为你跳走了，又给别人腾出了位置。美国公司给有竞争力的雇员高高地挂了一颗槟榔：你要好好干，还有升任经理什么的机会。前面的“跳槽”了，后面的人才有希望。比如肯德基在中国办的分公司，就不怕管理人员“跳槽”。前面的人跳走了，竞争这个位置的人多的是，不断有人“跳槽”，才会不断有人提升。他们笃信，肯德基培养的管理人才只有在肯德基这样的企业环境里才能发挥大的作用。真正热爱肯德基事业的人是不会“跳槽”的。

马平：你反复谈到美国社会“管人”是社会的综合制约体系，这种社会综合制约体系包括法律的、道德的和社会约定俗成的许多规范。这一点很有意思。中国的公司或行政机构都开始意识到一个问题：光靠一个单位来管人是管不了的，有赖于社会综合的奖惩机制的建立。

羊慧明：是的。社会综合的奖惩机制，就是要把对社会成员的约束贯穿在所有社会环节上，一个人有了劣迹在任何地方干任何事情都要吃亏而不能有空子可钻不能占便宜，那么，这些人行为时就得掂量着点了。

43. 宁可臭不可闻，也不能默默无闻

马平：1996年亚特兰大奥运会期间，奥林匹克公园发生爆炸，在警方调查这个案子时有一个非常有趣的插曲：一个保安人员最初向警方供认是他把那个装有爆炸物的绿色背包放进公园，然后又“积极”帮助疏散人群，他承认这样做的目的仅仅是为了要引起人们对他的注意：他要以此“英雄壮举”而扬名。事后警方查无证据，但那个保安那番供词本身是很值得玩味的。他的那番话并非疯话。在美国确实有些人为了扬名引人注目而不择手段地干出一些惊天动地的事来。

羊慧明：在美国有一句名言：宁可臭不可闻，也决不能默默无闻。在这个追逐名利的社会，名与利本身就是一个连体胎，很难分得开。出了名，能引起人们的注意，好事就会找上门来。最可怕的便是穷而默默无闻，被人遗忘。要出名，成功人士靠成就获得社会承认，可也有一些人要走捷径，找一个曲线出名的办法。乃至出不了好名也要出一番恶名——只要能引起他人注意就成。这样的事例举不胜举。有人为了引起社会对他的注意，竟然开枪行刺总统，以表现其“勇敢”。麦当娜不但不怕出恶名，还以“性”为荣，裸镜、裸体画册什么的为她带来滚滚财源，当然这也使她得以扬名世界。她可以公开炫耀她有几百个男的人，也可以编造一些“花絮”，传媒照样炒得沸反盈天，生事者不管结果怎么样都能大出其名。

这样的事儿当然不光是美国有，西方、东方都有，只不过西方人更“开化”一些，“精彩”的故事也就多一些。

最近有报纸登载，欧洲一个教堂的神父带着姘妇私奔，后来这位神父居然把这一爆炸新闻以五万美元的开价卖给一家小报。虽然宗教界有人骂他可耻，但他却无所谓。金钱和世俗的人伦之乐比道义实惠得多。这大概就是西方一些社会现象产生的因素之一。

马平：在一个竞争异常激烈的社会，一些人不得不以干不好的事情出恶名来引起社会对他们的注意，这不能不是一种悲哀。这是竞争的残酷性逼出来的。大概也算“各有各的道道，各有各的原则”。

44. 人咬狗要犯法

马平：许多美国人喜欢养宠物，猫、狗、鱼、鸟，皆在宠物之列。美国人对养狗，可谓情有独钟。对许多家庭来说，狗就像家庭中的一员，狗欢人乐，狗死人悲。谁要是伤害于狗，被他人发现，没准引来众怒，有人还会告你虐待动物。美国人保护野生动物的意识也比较强。说那块土地上是动物的天堂，也不过分。

羊慧明：在美国的城市街头、公园，常常可见牵狗遛跬的小姐、太太。以至于许多街头都有市政府当局的告示牌：狗在街上拉屎罚款100美元。街头上常常可以看到这样的镜头：一当狗翘起尾巴要拉屎时，穿着入时满身香气的小姐、阔太太会赶紧用一个袋子将狗的排泄物接住，丢进垃圾箱，她们就像给自己的孩子干这事，一点也不嫌脏。中国译制的一些美国电影、电视片中常有“狗杂种”这样的骂人的话，我不知道英文原意是什么，好像美国人没有这种骂法。狗在他们心目中不是讨厌的东西，一般不会借狗骂人。我

有一次到纽约时报社去采访，当报社总编辑从外面走进来时，接待我的人向我介绍说：“那是我们的第一只狗。”这话里自然不带有侮辱人的意思，因为狗是可爱的东西。

说到美国人对野生动物的保护意识，我倒觉得这是很值得称道的。对动物的热爱、保护是一种文明的进步，是一种大环境意识。人与动物和睦共处，人们从生态平衡中大受其益，其中也增添了许多情趣。比如，在美国城市中心的公园里，甚至在街头的草坪、花坛里，你也随处可以看到成群的松鼠、野兔、野猫在嬉戏，它们一点也不怕人，你拿出几粒花生米，它们会从你手里取食。你在花园的椅子上一坐下，马上就会有成群的鸟飞到你身边，向你索食的。有的老太太就坐在那儿喂动物，一大群松鼠鸽子围在周围。你住在酒店里，每天早上，一大群鸽子、鸟儿飞到你阳台上，叽叽喳喳，鸟语欢声，平添许多乐趣。我到一些留学生住的公寓去参观，周围的草坪、花园里也有野猫、野兔、松鼠。在郊区公路上开车，时常可见被汽车撞死、轧死的野猫野兔，当然那是在夜间无意造成的悲剧。美国的公路上，到处可见注意动物的标志牌。常有野鹿等冲过公路，造成交通事故。我们在公路上开车，就不时看见三两只野鹿在公路旁走动，它们一点也不怕人，可以走上去与它们合影。这不是在野生动物园里，是在野外。人们不伤害动物，动物也就不怕人。美国不许随便打猎，打猎者得有执照，而且有严格的限制，什么动物能打，什么不可以打，而且要分季节，繁殖季节是不能打猎的，只有当有些动物繁殖太多为患的时候，才允许打。钓鱼也得有执照，同样要分季节。在公路上，如果某人驾车撞死了一头野鹿，别人会对他（她）投来愤怒的目光，肇事者自己也觉有愧。

我曾经到西雅图一位学海洋生物保护专业的博士家作客，主人设家宴款待我，席上无鱼。主人解释说，他是学海洋生物保护的，自己要带头不吃鱼。这就是信念。

马平：夏威夷是海岛，州法律规定不许捕鱼，人不伤鱼，鱼也不怕人，恐龙湾可以说是一大奇观。无论从环境还是从经济的角度，夏威夷当局这样做都是合算的。环境保护得好，吸引了全世界更多的游人，财源也向这个地方汇流。

羊慧明：人爱护自然，自然会加倍给人类回报；人从自然界掠夺，大自然也会加倍报复于人类。这就是人与自然的因果。

45. 肥胖问题

马平：若要问当今美国人最大的心病是什么，有人说是对犯罪的恐惧，有人说是对爱滋病的害怕，有人说是对失业的担心，有人则说是对肥胖的忧虑，前三种多少还可以人为防患，而肥胖则是防不胜防。

统计显示，美国人中70%以上的人体重超重，而且许多人胖得惊人，体重超过三四百磅的大有人在，体重超过1000磅的人也不时可见。街上到处可见像一座小山一样艰难移动的身躯。我们曾经从电视上看到有胖得躺在席梦思床上就爬不起来，两个人扶也扶不起来的超级胖子。还有报道说一名体重达1000多磅的胖人在送他去医院时不得不动用吊车肥胖这一“现代病”给人们带来了诸多问题：行动不便，影响工作；不符合时尚的审美观而给胖人带来种种心理障碍，影响家庭和爱情生活，给胖人造成自卑的心理，增加社会

的种种公共负担，诸如要专门制造供超级胖人坐的车和飞机座位，专门设计方便胖人的厕所位置等等。

在某种程度上，肥胖成了美国人比对爱滋病还要普遍担忧的社会问题。有人预言如果以这样的速度飞速“胖”下去，再过 100 年有人的体重可能会超过大象，对人类来讲将是一大隐患。肥胖将会带来诸多社会问题。

羊慧明：科学界早已开始关注人类快速肥胖的问题。有人已得出研究结果认为人肥胖的根本原因在于遗传基因。但此种观点显然是不全面的。为什么在过去的时代没有这么多胖人，而且也没胖得这么吓人？基因相同的情况下，“外因”也有不可忽视的作用。现代社会随着物质文明的进步，人们富裕程度提高，食物营养的讲究，吃的东西越来越好，加上生活的舒适，汽车等代步工具的普遍使用和脑力劳动增加体力劳动减少，人们的运动少了，体能消耗少了。这些都是不可忽视的问题。

为什么在美国穷人胖子多，富人胖子少；而在一些不发达国家富人胖子多，穷人胖子少？因为在美国，富人有钱建私人游泳池，做各种运动，吃减肥的药物、食品；而一些穷人虽则穷，但政府发给了食品券，吃是没问题的，不花自己的钱，就拼命吃，又无所事事，无所用心，缺乏运动条件，吃的东西都堆在身上。穷国的穷人食不果腹，自然胖子少；富人则首先表现在有能力大吃大喝，因而胖子多。

1993 年，美国有人公布了一项研究发现，说是中国饭食油腻重，热量高，吃了容易长胖。这一项公布马上使许多中餐馆受冲击。一些华人指责这项研究结果是胡说八道，他们反问：“华人世世代代吃中国饭，为什么极少胖子？而且再胖也没胖得那么厉害。”倒是当今有一些青少年华人喜欢吃美国饭，也出现了肥胖问题。美国人得从自己的生活方式上找原因，不能将问题转嫁他人，歧视华人的饮食文化。美国人吃油炸的食品比中国人还多，又很能吃，到快餐店去看看就知道了，中国人一般只能吃一盘饭菜，而美国人要吃三四盘，且肉吃得特别多，顿顿要吃甜食，不分男女统统爱吃零食，吃的高蛋白多，每天还要吃一把维生素。又无忧无虑，不长胖才怪哩。美国人虽然讲究控制热量的摄入，但现有的研究是不是就完全搞清了肥胖的原因，还很难说。

肥胖问题成了美国社会最担忧的问题之一。人们减肥控制体重的需求也越来越强烈，于是又产生了庞大的减肥用品市场。各种减肥运动、减肥药品、化妆品等汹涌而起，广告铺天盖地，但真见效果者并不多。美国人照样越来越胖。肥胖将成为这个社会的灾难。可以这样预言，如果真有谁搞出了真正能有效解决肥胖的药物，他（她）一定能成为世界第一富翁。在这方面，中国的一些中西医结合的保健用品已崭露头角。问题再于，美国这个最开放的社会也有其保守的地方，他们对中医就是不那么相信，对药品进口筑起了铜墙铁壁。但我认为，美国人对中药的开禁只是迟早的事。

马平：美国的胖子多，但你不能歧视、嘲笑胖子。胖子受到类似残疾人享受的优待。如果老板解雇了一名胖人雇员，这位雇员很可能告老板歧视。歧视胖人是犯法的。美国各地都有胖人自己的协会、俱乐部等组织，维护胖人的权益。

羊慧明：美国的胖子大多也自重自爱，他们并不因为太胖而自卑，他们也和正常人一样快快乐乐地生活，有他们自己的尊严和爱好。在华盛顿的公园里，到处都有胖人在为游客作露天义务表演歌舞什么的，有两队义务表演团中，领队的是两位超级胖子，他们的体重我猜想不会少于 500 斤，他们分

别在指挥自己的乐队演唱，乐了的时候还蹦跳两下——当然很吃力。他们脸上的表情像孩童，充满快乐，无忧无虑的样子。他们也乐于为他人做他们自己喜欢做的事情。

第六章 如何旅美考察求学

46. 如何使你的赴美旅行最经济？

马平：在美国的城市和旅游景点，到处可以看到成群结队的中国大陆人。中国人赴美考察做生意的一年比一年多，其中许多旅行考察团是公家组织的，也有私人公司自己去考察做生意的，还有去探亲的。美国使领馆到现在还没有放开对中国人办赴美旅行签证（B—2 签证），去考察的多是办商务签证（B—1 签证）。

办商务签证比较简单，只需要美国公司的一份邀请函即可。发邀请函的机构只要是一家在美国注册的公司机构即可。有人用外国公司的便签自己打一份邀请函，也照样获得签证。前一阵有不少人就是以商务签证赴美“考察”，到了美国就滞留不归，改成学生签证。对此，有一阵子美国驻华使领馆的签证官对商务签证也卡紧了，尤其是对二十几岁的未婚女性，常常拒绝给予签证。还有一种是跨国公司签证（L—1 签证）。这种签证在一定期限内可以多次往返。办这种签证也不难，只需要在美国注册一家公司，一般花 1000 多美元律师费和会计师费用及几十美元登记费就可以注册一家公司，有的地方如中、南部地区注册一家公司只需要花 400 多美元。在美国注册公司不需要注册资金到位，也就是说你只要花几百上千美元就能在美国拥有一家公司。有了这家美国公司，就可以申请办二三人 L—1 签证，律师收费为每人 1200 至 1500 美元不等，便宜的 1000 美元也能办下来。有了 L—1 签证，就可多次往返。目前中国大陆许多公司都在美国开有公司，特别是一些私人公司，到美国去注册一家公司，给老板、老板太太弄个 L—1 签证或绿卡什么的。一些私人公司老板在加州开了公司买了房子，就把老婆孩子送到美国去。在洛杉矶、旧金山就有不少中国大陆过去的“金丝鸟”，她们年轻、漂亮，有钱、有房子、车子、她们中有的老板的太太，有的是老板养的小。她们成为一个特殊的移民阶层。

羊慧明：到美国去旅行考察，最经济省钱的办法是选择一家便宜的旅行社。比如订机票，有些旅行社与航空公司有合约，可以拿到折扣很低的便宜机票。从北京、上海到旧金山或洛杉矶的来回票，贵的要 1700—1800 美元，便宜的只要 800 美元左右。旅行社可以为你选一家便宜的航空公司再打折。一般来说美国联合航空公司（UA）的票价最贵，韩航、华航和中国东方航空公司、中国国际航空公司的票价较便宜。最便宜的从香港至美国西海岸的来回机票只要 600 多美元。1996 年美国西北航空公司进军中国大陆市场，他们先以廉价优势占领市场，一度是票价最便宜的航空公司，因而一下子争取到了大量旅客，成为在中国销售最好的航空公司。

一般来说，从美国订票比在中国订票还便宜。在美国，有经验的留学生要回国，总要先打许多电话挨家询问旅行社（免费的对方付费电话），比较哪家公司的报价最便宜，时间最合适。然后寄上支票，旅行社会准时把票寄来。美国的国内快件邮递法定送达时间是在 22 小时以内。你不用担心延误。

在美国旅行吃住，最好也找旅行社。旅行社组团，交通费、旅馆费都便宜。比如从纽约到尼亚加拉大瀑布，将近 1000 公里的路程，两天时间，车费加旅馆费每人才 90 多美元，而且能住上希尔顿酒店。你要自己去买票乘车住酒店，要多花一倍的钱。从旧金山到拉斯韦加斯和大峡谷的旅行团，每人也

只需要花 90 多美元。在拉斯韦加斯还能住五星级酒店。旅行社可以打很多的折。旅行社之间竞争又很激烈，大家争相杀价揽客，尤其是华人旅行社，都在抢做大陆人的生意，你杀价我杀价杀得低得不能再低，加州最便宜的每人每天 25 美元吃住包干，还包括机场接送。夏威夷的华人旅行社接待的价码是，四天三夜住、行包括机场接送，每人 108 元（最便宜的），其中还有门票，平均每人每天也就 20 多美元，可住的还是三四星级酒店。

许多中国人到美国去，习惯于找熟人不找旅行社，其实这并不一定省钱。尤其是大陆的一些公费考察团，挨熟人“宰”是常事，当然有的是考察团组织者与美方有关系的“窜窜”勾起来吃钱。大陆团的标准一般是每人 5000 美元，两周时间，若按旅行社组织的标准，差不多要节省 2500 美元。也就是说，“窜窜”吃了一半。

美国的旅行社也很好找，中文报纸上天天都有整版的旅行社的广告，标价一目了然，看中了哪家打个对方付费的电话去报上姓名日期即可，到时旅行社会在约定的地方接你，方便得很。

马平：到美国，你也要入乡随俗。美国是一个市场非常发达的国家，你需要的什么样的服务都能从广告上找到。顾客是真正的上帝，你有许多选择的机会。

47. 如何使你在美国的考察富有成效

马平：许多赴美的中国考察团，都是由中方派驻美国机构张罗接待，有些派驻机构本身在美国缺乏影响和公关能力，不能安排考察团到美国有影响的大公司和机构考察交流，大多是走马观花，游山玩水，对美国的了解，也只是看一看，找点感觉而已。而许多考察团成员确又想比较深入地了解一些对中国有用的东西，真正了解美国社会。他们很想到一些美国著名的大公司访问，有所交流。他们很想知道怎样才能达到这样的目的。

羊慧明：许多接待过中国考察团的美方机构都有这样的成见：中国人来美国就是来游山玩水的，不是来做事的。他们的批评也并非事出无因。有不少中国赴美考察团，事前并没有具体的考察目标，与所要去的机构缺乏衔接与沟通，还是按照中国的习惯办事，临时去找考察对象，这在美国行不通。美国人做事是很认真的，你要来考察什么，有哪些具体问题，都要事先联系好，对方好有所准备。因此，事前的沟通非常重要。而有的中国考察团，本身就不是要去真正“考察”什么，政府某些部门的人为了赚钱，张罗组织一些考察团，团员出高价，每人四五千美元，半个月时间，组织者与美方的接待人员勾结起来，赚了钱二一添作五。至于考察不考察，只是意思意思，下属单位的人去了一趟美国，看了稀奇，也不怎么计较出钱多少，又是上级机构组织的，能敢有异议？反正是公家的钱。考察团成员中出钱的，多是企业的负责人，人家去考察一趟，总也想有所收获，有生意可做，接待安排行程的机构自身的素质就很重要。

要想在美国考察到实实在在的东西，最好找一家在美国有一定影响和公关活动能力的机构来张罗，他们会提前与你讨论好详细的考察计划，并有能力取得美国一些著名大公司的信任，让对方出面接待，让考察团能与一些重要官员交流。比如，芝加哥伊利诺斯大学的美中管理开发中心等机构，活动能力就很强。他们接待的许多中国考察团，都安排得很好，能让考察团到波

音公司、微软公司、IBM、通用汽车公司、福特汽车公司、摩托罗拉、迪斯尼等大公司参观，并能会见这些公司的高级主管，互相有所交流。美国一些大的律师事务所、会计师事务所，本身就有许多大公司是他们的客户，通过他们张罗，会安排得很好。

还有，要想真正了解美国，找点感觉，最好能让组织者安排到一些美国人家庭访问，看一看普通的美国人是怎样生活的，与他们交谈交谈。有条件的话，各种家庭都去访问一下，比如富人家庭、中产阶级家庭、穷人家庭、农民家庭是什么样子，他们的观念如何。只有深入到美国人中，才能真正了解美国社会。

再有，到美国考察，一定要到美国的乡村农场看一下。有人说，只有到了乡下，你才能真正了解这个社会的发达，真正了解那里的现代化。看美国的城市，无非是气派的高楼多一点，汽车多一点。到了郊外和乡下，美国乡村不仅风光好，民风淳朴，而且城里人享有的现代化的东西他们也都有。乡下人与城里人在物质生活条件方面并没有什么差别，乡下人享有更大的生活空间和绿色。不要以为美国的发达只是体现在他们的航天飞机、卫星技术、B—2 轰炸机、汽车和电脑等方面，其实美国的农业也是最发达的，200 多万农民，种的粮食就能养活地球上 1/5 的人，农业的生产率之高，是相当惊人的。我去参观过一个农场，父子两人种了 1800 英亩耕地，相当于中国一个中等乡的耕地面积，中国要几千劳动力种的地，他们父子俩就干了，还要养 1000 头猪、几十头奶牛。那么多活，全是父子俩干。虽说是机械化，但几十种农用机械，都得自己开、自己维修保养，也不容易呀。他们可以通过家里的电脑，掌握未来一个月的天气变化的趋势，据此安排农活，选择最佳的播种收割时节。他们还可以用电脑查询世界粮食市场变化的信息，通过期货市场出售自己的粮食。去看一看美国农民的工作和生活，也能让人大开眼界。

另外，美国有许多研究中国经济问题的专家，能与他们交流交流，对双方都有益处。他们也很乐意同中国朋友讨论一些问题。

48. 在美国求学的正道与旁门

马平：目前在美国大学的国际学生中，中国留学生人数最多，在校中国留学生总数约 5 万人。中国留学生约有一半是公派的，一半是自费的。自费留学生中有一部分是经考托福和 GRE 成绩优秀获得美国大学奖学金的，另一部分则是通过各种旁门左道进入美国再改换学生签证的。由于中国留学生毕业后大都滞留不归，在美国找工作获得永久居留权。自 70 年代以后中国留学生约有 20 万人已留居美国，因此，美国对中国留学生申请签证是卡得最严的，尤其是对自费留学生，即使是获得美国大学全额奖学金的，有的也被拒签。近两年来对中国自费留学生的签证卡得越来越严。一些想去美国的人只能走其他路子。

羊慧明：美国对中国自费留学生的签证卡得很严，甚至带有歧视性。他们当然主要是从移民压力的角度来考虑的，因为中国绝大部分自费留学生去了美国就不想回国，留学只是他们达到在美国找工作获准居留的跳板。大量的移民夺占了美国人的就业机会，引起美国社会的反弹。中国留学生留居美国的比例是最高的。自费留学生 95% 以上没回国。而日本、韩国、台湾、香港的留学生毕业后，大部分都回到本地本国工作。因而美方对这些地区的留

学生的签证申请就放得松一些，几乎没有什么限制，给钱就可以去美国上学。

美国的教育是全世界最发达的。90年代初美国每年投入教育的经费就达4000多亿美元。1995年美国高校在校生总数近1500万人，其中本科生1200万人，研究生186万人，博士生及其它32.6万人。高校在校生人数占美国总人口的1/16，也就是说每16个人就有一个在上大学或读研究生。

在美国不仅上大学容易，而且，教学条件也是全世界最好的，加上美式教学方法比较科学，容易出人才，尤其是出创新人才，因此，世界各地希望到美国留学的人与日俱增。美国的高等教育早已市场化，无论私立大学还是公立大学，只有多收学生校方日子才好过。校方为保证教学质量及声誉，当然要通过考试招收成绩好的合格学生，尤其是名牌大学，进门不易。但一般大学的考试都比较松，只要语言过关，申请就读的人十有八九能够如愿以偿。你只要交学费，学校就收你。

美国高校对来留学的国际学生的大门基本上是敞开着，特别是对南美和欧洲的学生，没有什么限制。南美和加拿大的学生要到美国上大学，几乎就像在他们本国那样容易。本科以上的只要语言考试过关及达到一定的专业知识程度即可入学，专科生有的连外语也不用考，可以边学边上外语。美国的私立大学和公立大学的比例差不多为1:3。不管是公立大学还是私立大学，都希望多招生，多增加收入。美国高校的学费基本上是依质论价，悬殊很大。名牌大学如哈佛、耶鲁、芝加哥、斯坦福大学等，最高的年学费高达二三十万美元。如果没有奖学金，上几年学光学费就得十几万美元。不过，对许多人来说，这样的高投入也是值得的。名牌大学、名牌教授门下的学生，毕业不愁找工作，大机构、大公司会上门要人，毕业生容易找到前程看好的工作，收入自然也高，有的毕业生一毕业就能拿到五六万美元的年薪。对个人来讲这是终生大计。因此，许多人都想考进名牌大学，在名教授门下读书。教授有名，给学生写封推荐信也管用一些。相当多的学生是没有奖学金的，美国学生可以贷款或打工挣钱交学费，外国留学生有相当多一部分也是靠打工交学费维持生活。

马平：美国的所有公立大学属各州、市、县管辖。各州的大学一般对本州的学生要优待一些。如佛罗里达州立大学，本州学生一个学分交八九十美元，本科生要得到百余个学分，总共得交万余美元学费，而外州学生（包括外国学生）每个学分的学费为300多美元，总共几年得交三四万美元学费。

相比之下，许多没有名气的次等大学学费要低得多。最低的一年学费为3000至5000美元。中国大陆的一些自费生，多选读这类学校，一是容易录取，二是学费低。

另外，学费的高低，也因地而异。东部的纽约、华盛顿、波士顿和加州等地的大学，大多学费较高。偏远一点的南部几个州和夏威夷的学校，学费相对低一些。夏威夷东方学生多，校方对亚洲学生比较优待。

羊慧明：美国各地也有不少语言学校、语言中心，它们实际上是想进入美国的外国学生的一块跳板。外籍学生如果托福或GRE考试成绩不过关，就不会被美国大学录取，也就得不到美国海外使领馆准予进入美国的签证，就去不了美国。因此，一些语言学校就到海外揽生意，帮助那些想进入美国的人办理F—1学生签证。通过这种渠道进入美国的人，有的在语言学校学一两期，英语达到一定程度后，就可考人美国其它大学就读。南美人申请就读美国语言学校，比较容易获准签证。对中国大陆申请去美国语言学校就读，一

般很难获准签证。中国人只有通过别的途径进入美国以后，再去申请就读语言学校，转换学生签证，这样也很容易。

中国学生想去美国读书，如果不能通过考试获得奖学金并得到签证，只有走旁门左道，曲线求学。一般来说有这么几条路——

一是通过探亲，到了美国后，就去申请就读语言学校，换成 F—1 学生签证，就可以不断延长签证呆下来。但这仅适合于那些在美国有亲属的人。

二是通过旅行或商务签证进入美国，到了美国后不走了，马上去申请一家语言学校，就可将商务签证换成 F—1 学生签证。美国对中国大陆人的旅行签证几乎没开口子，只有今年亚特兰大奥运会期间批准了一些旅行团赴美。更多的曲线赴美者，是通过办理商务 B—1 签证，到了美国再申请换成学生签证。办商务签证比较容易，只要对方美国公司发一份邀请函和公证，就可以办护照申请签证。通过这种路子，花钱很少。一般说来，3000 美元就可以了，赴美单程机票 500 美元左右，到了美国马上申请读语言学校，语言学校很多，都在中文报纸上打广告，你可以选一家便宜的，一般一学期为 1000 美元，交了钱，学校会帮你办 F—1 签证，没有什么问题。你还需 1000 多美元租房和作为生活费。许多人到了美国两三天，就去找一份工作，一边打工，一边读书。打工一月挣 1000 多美元没什么问题，除了房租、生活和交学费还略有结余。我有个朋友，赴美时只有一张机票的钱，到了美国，向朋友借了 400 美元就呆了下来，两年后，已拿到一个专科学位，租了房子，生活得还不错。

许多去美国的中国自费留学生，都是选学那些学费低、实用又好找工作的专业。比如电脑、会计、旅游等专业，学一个专科学校，英语也不用考，可以边念书边学英语，学校都有免费教语言的地方，一年多时间就可以拿到文凭，学费只花几千美元，毕业后很快可以找到工作。我的一个朋友，在中国是学文科的，到了美国先打了一年工，挣够了学费，就和太太一起去念书，他学电脑专业，他的太太学会计专业，他在读书的时候就找到了工作，他的太太两年后也拿到了文凭，两人都找到了工作，年薪超过八万美元，步入中产阶级行列。我还有位朋友，丈夫先到美国留学，她去陪读，语言不通，也没专门上语言学校，跟着丈夫学了一点，到义务教英语的地方听了一段时间课，后来选了一所大专不用考英语的会计专业，边读书边学外语，不到两年就拿到了文凭，毕业后马上找到了一份收入不错的工作。

中国学生聪明、勤奋，尽管有的开始语言差点，但很快能赶上，学习成绩大都不错。一些美国公司也比较乐意雇用华人。中国人在美国生存并不是那么难，中国人是相当有竞争力的群体。

49. 关于打工

马平：不管是通过何种渠道进入美国的中国人，要想在美国长期呆下去，首先就面临生计问题：交不了房租就没有栖身之地，要想在美国读书就得交高昂的学费，一日三餐糊口的费用更少不得，还有保险等杂七杂八的开支。要想生存，就必须拼命挣钱。中国去的留学生大多两手空空，做生意无门道又无资本，只有靠打工。

宋晓江：在美国，要打工也不是那么容易。从 80 年代中期以来，美国就业市场就一直不景气。美国经济不景气，失业率上升，大批南美和亚洲移民涌入又进一步冲击了美国的就业市场。不要说语言不通的新移民，就是美国

大学毕业的本科生、硕士生甚至连博士生也不好找工作。特别是进入 90 年代，美国可提供给受教育者的专业工作机会越来越少。

据报道，90 年代初期，在美国至少有 35% 的大学毕业生从事着不需要大学学历的工作。密西根大学的官员悲叹：现在的大学生就业市场是二次大战后最惨的。以前只要有大学学历，出了校门几乎个个都有工作。但这种好日子可能永远不会再有了。

不光大学生找工作难，连硕士、博士找工作也不易。公司雇用博士要给较高的薪金（年薪 5 万美元左右），为此有的公司宁愿雇用低学历的，博士毕业一两年找不到工作的也大有人在。当然，他们多是因为专业没选好，比如学宏观经济学的，就业的路子就很窄。

当然，简单劳动的就业机会还是有的。一些高学位者找不到专业工作机会，只好降格以求，从事简单劳动。不过，近十几年来，由于大批南美和亚洲非法移民以低廉的价格抢走了许多工作机会，简单劳动力市场的就业机会也不是那么容易就能找到。许多美国人亦认为移民抢了他们的饭碗，开始对当局的移民政策多有微词。面对严峻的失业问题和民间压力，美国移民当局除了收紧移民入境的口子以外，对移民就业的限制也越来越严。

持 F—1 签证到美国留学的外国学生，自费生是不能打工的，公费生可以有限制地在校园内或校外打工，但每周工作时间一般规定不超过 20 小时。持 F—2 陪读签证的，其在美国就读的配偶有打工许可的，他（她）本人才可以打工。

然而，美国当局对移民打工的种种限制形同虚设。从中国大陆去的自费留学生，极少有不打工的。在纽约、旧金山、洛杉矶、夏威夷、休斯敦、奥兰多……几乎每一个城市，都有无数非法打工者在与移民局玩游戏，移民局也没有那么多人手去管，也管不了。移民局官员最多对一些有非法打工嫌疑的场所偶尔进行一下临时性的抽查，起不了多大震慑作用。以留学途径到美国的许多外国人，本来就没打算要回去。他们中多数人不可能带足学费来，必须依靠打工养活自己，交纳学费。不能公开打工，他们有的是办法。到处都有成千上万的人在打黑工。按照移民法雇主雇用非法劳工要受罚，但许多非法移民只图有份事做有碗饭吃，工资再低他们也干，这对雇主也很有诱惑力。雇用没有劳工许可的外国人虽有受罚的风险，但劳工成本低，且有很多办法可以对付移民局。事实上，移民局对非法劳工现象几乎到了法不治众束手无策的地步。90% 以上的中餐馆都有非法打工仔，但受到移民局抽查的极少。许多中餐馆大部分雇用的是非法移民，愿者上钩，各有所求，大家都心照不宣。打工的也不会告老板，因为告了老板自己也要被抓住。没有人控告，移民局一般也不会兴师动众。

有的中国大陆人到了美国以 F—1 学生签证居留下来，只到学校去报个到，延期暂不去上学（美国大学也很自由，学生可以请长假），就去当全天候的异国打工仔。打上一二年工，先攒几万美元，将来自己开店或上学。

在美国打工通常有这几种工作比较好找：

一是餐馆打工。有烹调技术的可以去当大厨，会点英语的可以去做服务生，既不会英语又无技艺的，就只有洗盘子。洗盘子没有小费，挣钱最少又最辛苦，一般月工资 800 至 1000 美元。大厨的手艺关系到餐馆的生意兴衰，因而给的薪水较高，一般月薪在 2000 美元左右，有的老板还给大厨分发红利。服务生的工资以小时计算，底薪少的每小时只有一二美元，多的每小时

七八美元，不同的地区不同的餐馆价码也不一样。南部佛州和德州的一些小城镇，中餐馆少，机会不多，打工挣的钱也少。餐馆工主要收入靠小费。在佛州塔城，在快餐店打一天工工作十来个小时，底薪加小费挣 100 美元就不错了，而在旧金山、洛杉矶、堪萨斯这些大城市的中餐馆打工，有的一天小费就挣 150—160 美元，外加底薪，一年可挣几万美元。当然，这些大城市开销也大一些，加州的房租比德州、佛州的小城市要贵一倍以上。夏威夷也比较好找工作，因为其是旅游城市，服务业发达，东方人又多。

二是到杂货店、书店工作。美国各大城市都有中国城、唐人街，专供亚洲人需要的东方店也特别多。这些东方店经营亚洲人常吃的食品，如鸡、鸭、鱼、肉、豆腐、豆芽、辣椒浆、韩国泡菜、中国榨菜、火锅调料、豆瓣浆等等，还有东方人烹调常用的锅瓢碗盏及东方工艺品、古董等，应有尽有。还有租卖中国大陆和台湾香港录制的影视录影带、卡拉 OK 影带、影碟、音带、书刊等的商店。在中国大陆能看到的商品，在美国的东方店大部分都有。中国人在美国，基本上能做出中国大陆一样的饭菜。由此也可见华人的生存竞争能力，他们在异国的土地上仍能建立起较完善的华人商品市场体系。这些东方店亦需要大量雇工。中国留学生就到中国店打工，韩国学生则到韩国店打工，印度人则到印度店打工，当然也有中国人去韩国店、日本店打工的。商店工作工资不高，所以许多中国留学生宁愿到餐馆打工，虽然累一点，但挣钱多。

三是做一些家庭服务工作，比如帮助美国人家庭照看小孩，修整花园、草坪，清洁游泳池等，还有的干脆只是陪主人聊天消遣。美国有不少孤老太老头，一个人守着一幢大房子，不缺钱花，但难忍孤独，雇个人住在家里，有空聊聊天，有的一月也给几千美元的工资。陈冲当初到美国，也帮人照看过小孩。我有一位朋友家住加州，他是上海人，前年将父母接到美国，两个老人整天没事干，也闷得慌，儿子儿媳只有周末才有空陪他们打打麻将。后来有位邻居见他们两个老人闲着，就说：“能不能帮我照看一下孩子？”老两口当然乐意，照看一个小孩每月还有 500 美元的收入。后来，另一个邻居又把小孩交他们照看，他们照看小孩，每月收入 100 美元。老头子说：“这相当于我在中国一年的工资呐！”

四是做校园临工，如打杂、做校园卫生、教中文等。美国许多华人移民都不希望子女丢掉中文，一些社区学校专门开有中文班，有文化的大陆人去教国语是没什么问题的。

五是有文艺体育才能的，也比较好找事情做。美国是一个体育狂热的国度，搞体育的俱乐部很多，学校也喜欢招收体育尖子，并给予较优厚的奖学金。搞美术的可以到街上或旅游景点卖画。搞音乐的可以带学生。佛州塔城有位上海去的女士，在佛州大学读钢琴博士，毕业后没去找固定工作，专门教学生练钢琴等，她教了 40 余名学生，每人每月收费 60—100 美元，每月也有 3000 多美元的进帐，一个人买地修了一幢很漂亮的房子。

六是到娱乐场所打工，比如卡拉 OK 也流行到了美国，歌厅、夜总会需要不少服务生。还有赌场换钱、发牌的工作人员。在赌场发牌，有的一天小费就能分到一二百美元。比如赌二十一点，不到一分钟就是一局，客人赢了一高兴，随手给个 5 元、10 元、25 元甚至上百美元的筹码作小费是常有的事。赌场的小费通常是交给赌场统一分给服务生。但这种工作有的赌场要求打工者要交一万美元的保证金。即便如此，这也是一份很诱人的工作。有位中国

大陆的著名青年作家，就在美国的赌场发牌。美东、美西一些大学的中国留学生，到了假期就到拉斯韦加斯的赌场打工，两个月挣上几千美元，半年的学费就有了。在美国，这类杂工的工作机会还是很多的，中文报纸上天天都有整版的雇人的广告。有的中国人头天到了美国，第二天就去找份工打。

马平：国内的人一谈起留学生在海外打工洗盘子，不免感叹万分，认为留学生与其在海外洗盘子，不如回国找份体面的工作。那么，留学生自己是怎么看这个问题的呢？

宋晓江：中国留学生到餐馆打工洗盘子，当然有出于无奈的因素，到了美国要生存，没别的生计，只有去打工。但话说回来，在美国打工、洗盘子，并非像国内人认为的那样很不体面，在美国，你靠劳动挣钱是受到尊重的，等级观念也没有那么强烈，不光中国留学生要打工洗盘子，欧、美的学生一样要打工洗盘子，包括美国的富人子弟，也不愿依靠父母——那在他们看来才是不光彩的，他们也要去打工。当今世界第一首富微软公司老板比尔·盖茨当年上学的时候就在打工。真正讲等级顾面子的，是东方人，而鄙视劳动的恰恰是在大讲劳动光荣的中国大陆。对中国留学生来说，大多数人都走过这一步，吃点苦，对其成长并非没有好处。而且，有许多人愿意到餐馆打工，因为收入可观，比别的工作收入高。有位中国留学生对我说：我每天在餐馆打8个小时工，工资加小费能挣150—160美元，比在杂货店干活的收入多一倍，累是累点，但有想头。就像钱摆在那儿，你能不去拿吗？大多数中国留学生打了两年工，有了学位或固定工作，也就告别了打工生涯。但也有人即便有了固定工作，也要到餐馆找份第二职业干。我在纽约遇见一位原新华社的女记者，现在在纽约一家中文报纸工作，到了周末晚上，她还到鲤鱼门酒家打工当领班，一个月可多收入几百美元。她干得高高兴兴，也不觉着有多丢面子。在美国，只要能挣到钱，就有面子。

50. “不要过早把孩子送去美国读书，否则很可能把孩子丢了”

马平：近两年来，越来越多的中国家长想尽各种办法把孩子送到美国去念小学、中学，他们认为孩子小过去学语言快，在美国上完高中升美国的大学也轻而易举，比他们在中国念完大学考出去容易。你认为这样做利弊如何？

羊慧明：芝加哥一位姓王的华人朋友对我说：“请你回去告诉中国的朋友们，最好不要过早把孩子送到美国去，否则他们很可能会把孩子丢了。”他说，不要太迷信美国的教育，尤其是中小学教育。美国中、小学教育注重活跃学生的思维，培养学生的想象力创造力固然是其优点，但美国的中、小学教育也有许多问题，诸如基础课程不扎实，学生的基础知识不如中国的学生。而对于中、小学生来说，基础知识的底子是很重要的。其次是美国的中小学太自由散漫，学生组织纪律性差，自制力差。一个尚不成熟的中国孩子一下子到了那种环境里，很容易因为管不住自己而出问题。中国的孩子在国内有父母管着，学校有严格的纪律约束，一般还比较安分守纪，有自制力。而到了美国，有的把孩子托付给美国的亲朋监护，这还稍好一点，但亲戚朋友在这种社会环境里也很难管束一个思想尚不成熟充满各种冲动和好奇心的孩子。美国孩子家庭观念淡薄，到了中学就不愿与父母住在一起，好一点的节假日打个电话回家问候一下父母。中学里吸毒、酗酒、早恋、同居、未婚怀孕的现象并非个别，一个过去靠家长、教师管束的中国孩子到了这种环境

里，一下子失去了家长和学校纪律的严格约束，自制力就更差，也更容易学坏。从这个角度讲，的确容易把孩子“丢”了。有的台湾人、香港人把子女送到美国念小学、中学，一般有家长去陪读，照顾管束孩子。但大陆除了很富的人一般也没这个条件。

我不是说不能把孩子送去美国读书，我只是认为最好是等孩子大一点，思想比较成熟，有了一定自制力，又有了较扎实的基础知识和中国文化底蕴，再去美国读书会好得多。最好是高中或大学毕业后再过去。基础知识扎实些，到了美国的大学就更有竞争力，有了东方文化的底子，再结合学西方文化，就会有东西方文化结合的优势。东方文化中有许多宝贵的东西，能融东西方文化于一炉者易成大器。台湾、香港的人即使把子女送到美国，也要他们学好国语和东方的传统文化。他们认为下一个世纪随着亚太经济的崛起，华人经济圈的发展，华语一定会吃香，东方文化的价值将进一步得到开掘与重视。在这种节骨眼上让孩子放弃学中华文化是很可惜的。

马平：我非常赞同你的看法。文化的优势在于它的开放、综合与融汇。中国文化崇尚的勤俭、自律、妥协（中庸）、重亲情、友爱等精华，与西方文化中的冒险、开拓、创新、自由、平等、民主等思想结合在一起，就会形成一个更完美的综合文化体系，就有助于铸造融多种文化优势于一体的人格精神。一个中国留学生如果具有深厚的中华文化底蕴，再去学习西方的先进科技知识，思维方式和创新精神，就更具有综合的竞争优势。真正的跨世纪的人才，是能融东西方文化、科学于一体的人才。未来的经济一体化的“地球村”，更需要这种人才。

羊慧明：我一向认为，杂交优势的价值不仅仅是生物学意义上的，同样适合于文化现象的解释。文化的优势也在于“杂交”。智慧无非就是信息、智据“杂交”产生新的信息和智据的融汇。因此，我主张东方人学好了东方文化再去学西方文化，会比单纯掌握西方文化的人更具竞争力。

第七章 如何与美国人做生意

51. “敲门生意”不好做

马平：在几次飞往太平洋彼岸的旅途中，我们发现飞机上的中国人一次比一次多。在美国各地，到处可见成群结队的大陆考察团，他们大把大把地花钱，让美国人刮目相看。那些对中国庞大市场越来越看好的美国商人也越来越表现出对这些中国客人的尊重，希望能从他们那里得到在中国发展的机会和信息。同美国商人所期望的一样，许多中国人也到美国来寻找发展的机会，中国大陆人在美国办起了上万家企业，各种商务考察、招商活动和产品展示会也越来越频繁。中国商人在美国有成功的，也有不少交了“学费”的。一般而言私人中资公司的状况普遍好于国营公司。中国国营企业在美国办的公司，很少有赚钱的，赚钱的机会留给个人，亏本买卖才由公家兜着，加上派出工作人员多靠“来头”、关系，业务素质、敬业精神差，经营状况普遍不怎么样。当然，这里也有一个如何适应美国的经济环境，如何与美国人做生意的问题。

羊慧明：美国经贸部门的官员告诉笔者，这些年来他们接待的中国商团一年比一年多，但大多来走一圈接触了一些美国公司，什么事也没办成就回去了。其中很重要的一个原因，就是这些中国商团虽有心来做生意，但事前准备工作不充分，大多是来做“敲门生意”——敲敲门就来了。美国人很不习惯这一套。

美国人办事很讲究计划性和前期资料准备工作，你来美国谈生意，一定要有具体的项目，有一个很具体的目标。资料准备工作越细越好，项目可行性论证报告一定要实在、权威，经得起检验，提供的数据不能凭估计弄出一串神仙数字，要经得起对方用计算机检索和数学模型分析。美国人特别注重量化分析。你不能光凭拍脑袋，大而化之估计出几个数据，就写在里面，说预期效益如何如何。美国人不会轻易相信你的。你提供的数据一定要有出处，他们通过计算机互联网和公司的数据库很容易查到包括中国市场的信息来作比较。如果发现你的数字有水份，你就没有信誉了，他们就不想与你谈下去了。

有的中国公司和商团来美国考察谈生意，只带张嘴巴来，没有详细的资料，全凭嘴想起什么谈什么，美国人觉得你根本不认真，是浪费他们的时间。有的人到了美国后，临时想起要去哪家美国公司考察，事前又没与人家联络，没有交换资料，就打电话去或敲敲门就要去谈生意，美国人不习惯这样做，他们甚至会说不空安排。有的中国公司虽然也带去了项目可行性报告，但大多不规范，不是太简单说服不了对方，就是欠缺数字分析，神仙数字一大堆，人家一看就露馅。而且，有的英语翻译水平也差，美国人看不懂，或者对某个细节理解有误而谈不到一块儿。文件的翻译水平也体现一个公司的形象和资信。

马平：美国的中介机构，如会计师事务所、律师事务所、投资咨询公司、顾问公司等，他们能否赢得客户，就在于他们提供的分析报告是否权威，预测是否准确。美国公司在与别的公司谈生意之前，首先要做的是资料交换工作。你的市场分析可靠，他们就有兴趣合作。因此，案头工作非常重要。

羊慧明：美国公司的官员说，你们来谈生意，来谈合作项目，最好带上

计算机磁盘来，不用带大堆的文字资料，计算机语言最好交流。有的中国公司已经这样做了，经理的助手带个笔记本电脑，公司的什么资料都储存在软盘里，对方要什么可调什么，方便极了。对方也很容易了解你的数字的根据是什么。而且，对方也觉得你的公司像那么一回事，真正是来做事的，而对你增加信任。实际上，一个公司的信誉、形象，在每一个细枝末节都要体现出来。这实际上也是一个公司的“无形资产”。中国第二大民营企业的总裁刘汉元先生，是个电脑迷，在国内外出差都把笔记本电脑带在身边，不仅在任何地方都可以通过电子邮件了解、指挥公司的经营，而且在与外商谈判时也大有用场。同样，国外一些公司的老板出国谈生意，也总忘不了带电脑。我建议国内公司和商务机构，千万要重视用电脑，不要仅仅把它当作打字机或摆设。

还有，美国人生活节奏紧张，凡事得预先安排，你去谈生意，得提前一两个月时间与对方讨论好日程安排和洽谈内容。美国人的时间安排细得以分钟计，几点几分干什么，都是事先安排好的。迟到、改期或临时敲门去找人家是最不礼貌的，也有损你的信誉。你不能到了打个电话、敲个门就进去，因为对方同样要作准备。你唐突而去，准备又不充分，对方会认为你只是作一般性的考察或是来观光旅游的，不是真来谈生意的，因而对你失去兴趣。

52. 了解美国的文化背景

马平：与美国人做生意，得了解美国的文化背景，也就是要入乡随俗，适应美国人的一些办事习惯。

羊慧明：是的，国情不一样，办事习惯也就有很大的差异。美国政企是分开的，谈生意是企业自己的事，中国国有企业还未完全与政府部门分开，谈生意时政府官员往往要起很大的作用。华盛顿州经济贸易厅的一位官员对我说，现在中国一些商团多是阵容庞大，成群结队，并搭上一大帮政府官员，谈判桌上一大堆人，有些美国商人不知道到底应该同谁谈生意，不知道中方到底是公司老板说了算，还是政府官员说了算。按照美国的习惯，政府不插手企业的商务，谈生意由企业自己作主，自己可以拍板，不需要政府官员表态，因而他们对中方这种政企合一官员拍板的阵式不适应。你说，得到政府部门的支持，事情更好办一些。可美国人会说，谈生意是我们之间的事，为什么还要那么多政府部门来帮助，那不同样很麻烦吗？他们能对项目负责吗？你们企业到底有多大自主权？当然，也有不少美国公司，渐渐了解了中国的国情，学会了如何同中国的政府官员打交道并从中大受其益。其中也包括收买一些中国官员拿到优惠的合同、订美国公司的老板出国谈生意，只带一两个人，通常是律师和会计师，一来就马上进入正题，谈完就走，极少有功夫去游山玩水的。中国的商团去一大帮人，又没什么实质性的内容好谈，对方会疑惑，你们到底是去谈生意的，还是去游山玩水的？我在国内接待过一个美商考察团，他们冒着夏日的酷暑，直奔长江三峡库区，到达的当天晚上就忙于了解项目，五天时间，排得满满的，反复考察现场，用计算机分析数据，办完事就走，没有抽出哪怕半天时间去游览一下风景名胜。中国商团去美国，一大帮人，一般只有十几天时间，要从东到西转许多城市，每个地方只能蜻蜓点水式的呆一两天，还要忙着游览和购物，哪能有多少时间谈生意。因而，对方认为你主要是来游山玩水的，也就不足为奇了。

马平：美国人性格外向、坦率，平常喜欢幽默风趣，但人到了谈判桌上还是一板一眼。多数美国商人比较好打交道，他们谈生意比较诚实，说一不二。而中国一些公司同美商谈生意，也像对付港台商人一样，堤防筑得很高。比如报价，美国人一般不会漫天要价，他们知道那没用，只会吓跑客人，他们报的价一般都是实价。可有的中国公司不问市场行情，也不管三七二十一，上桌就先砍价。有个中国经济考察团与美国公司谈判，中方三个代表都重复同一句话：“项目很好，可你们的报价太高！”可人家协议草稿里压根没写报价，无的放矢，闹了一个笑话。当然，美国商人中也有奸商，应当提防。但只要摸透市场行情，心中有数，就不会吃亏。

羊慧明：还有，中国商人同美国商人打交道，没有必要搞铺张奢侈那一套。在东方，特别是在港台和内地，讲排场似乎是一种信誉，是显示公司“实力”的一个机会，请客送礼大吃大喝大搞排场。但若在美国这样讲排场，就不会给美国人留下好印象。你太铺张浪费，他们心里会问：你到底是花公司的钱还是你自己的钱？公司这样消费，他们对你这样的公司就不放心。如果你是个人请客，你钱从哪里来的？他们同样会对你不放心。至于你公司的实力到底怎样，他们不是看你的排场，而是要实实在在了解你帐面的数字。你再有实力，也没有必要浪费。洛克菲勒财团最初创业的老板，到世界各地出差只坐经济舱。前两年，有家中国公司的人到西雅图谈生意，美方已经为他们订好了返程的经济舱机票，他们非要退掉，另买头等舱机票，一个单程就是 2000 美元，贵一倍多。美方接待人员不理解：中国并不很富，为什么要这么浪费？这种讲排场的做法，只会引起人家的反感，而不会有什么好信誉。美国人请客，都非常简单，而且公司一般只报销 50%，请客的人当然要考虑考虑了。

再有，有的中国老板，到了美国，也讲究等级，要摆个架子，在美国人面前说大话，吹大牛，以使人家看重自己。其实，这大可不必。美国是一个等级观念淡薄社会，再大的老板也忌讳比阔摆架子，比尔·盖茨是世界首富，可外表随随和和普普通通看上去一点架子也没有。美国老板多不开豪华名车，他们最忌讳炫耀摆阔。

一些中国官员、商人手头捏着个项目，到了美国谈生意，就想借此吃回扣要佣金，捞一把，特别是订购设备和进口引进商品。经办人员动辄就向美方要好处和回扣，美国公司以前不习惯这么做。美国公司的雇员吃回扣是要被开除的。他们也不习惯给别人回扣。因为这会触犯美国法律——助长其他国家地区的腐败罪。后来，一些美国公司也渐渐适应了中国的情况，给中方经办人员一点好处，把设备高价卖到中国，吃小亏占大便宜。有些中国商人则通过中间人购买美国设备，双方从中渔利。

53. 先找律师后签约

马平：美国大公司的经理参加谈判，常常是一边坐着律师，一边坐着会计师，可见法律在商务活动中的重要性。美国商人在做一笔生意或一个项目合作之前，都要先找律师咨询，避免法律上的麻烦。而中国的公司不一样，往往是遇到官司或纠纷的时候才去找律师。有的中国公司也聘有法律顾问，但也主要是养着他们准备打官司，很少让律师参加谈判或决策。

羊慧明：美国是个法制社会，经济生活的方方面面，千头万绪，都是靠

法律来规范。法律能最大程度地预见到什么将会发生，能帮助商人规避可能发生的问题和人为风险。美国法律非常庞杂，浩若烟海，平均每个星期联邦和各州新公布的法律文件就有上万页，光是联邦国会每年就要制定上千部法律。法律如此浩翰，若非专业律师，一般人根本掌握不了那么多法律条款。就是专业律师，靠脑袋也容纳不了那么多内容，还得靠电脑。法律完善、严格，事事有法可依，自是好事，但也给人处处布阵的感觉，一不小心你就可能栽到法律的陷阱里去。因此，美国的公司也好，私人也好，不能不依靠律师。美国的律师机构不仅仅帮助客户打官司，更多的是咨询和中介工作。许多商务合作，都是由专业律师机构担任中介撮合的。大的律师机构有成千上万家客户，他们为这些客户提供多方面的服务。比如，他们根据自己掌握的信息，觉得中国的某个项目适合他们的客户去做，他们就会提出建议。而客户也比较相信律师机构。律师机构要想在工作上取得成效赢得客户，不仅仅要帮助客户把好法律关，还要想方设法为客户提供更多的信息咨询服务帮助客户争取利益，否则，他们就会失掉客户。

美国人性格直率，谈生意、定协议、签合同，都是“先小人，后君子”——把丑话说在前头，把可能出现的问题都想到，把双方的义务、权利、责任尽可能细化得非常具体，一旦签了字就得照章办事。美国人拟的合同、协议，常常是厚厚一本，事先都要叫律师把关。不像中国公司通常签合同、协议，仅一两张纸头，五六条大而化之的条款。事后发生扯皮，也扯不清到底是谁的责任，因为合同约定就不具体，不规范。

在美国，假如你草草签一个协议或合同，条文太粗，事前又不做法律咨询，事后很可能吃大亏，甚至不知不觉地陷入一些官司里去。中国某部委一家大公司，花了1500万美元在美国买了一块地，事前没做法律咨询，只听一个香港中间人吹得天花乱坠，结果给了钱，要用地了，才知道那是一块废地，法律禁止使用。此时，那香港人早已携款溜之大吉。

还有一家公司，用几百万美元，在洛杉矶买了家酒店，也是事先未做法律咨询，没有搞清有无诉讼遗留问题。等到公司打算对酒楼重新装修，要原租住里面的人暂时搬走时，才发现住户中有不少穷人、黑人，他们不愿搬，还联合控告业主歧视穷人，使公司陷入没完没了的诉讼中，酒店长时间不能正常营业。

在美国，律师的费用是很贵的，你占用律师一小时，一般每小时得付一二百美元，大律师甚至要五六百美元。律师费用固然很贵，但你既然要在美国做生意，求发展，就得求助于律师，就得有人指点如何避免麻烦和风险，花点钱是值得的。我有个朋友，在洛杉矶买了家假日酒店，花了300多万美元，买下来不到两个月，就碰上加州地震，酒店建筑受了损害。好在他们聘了一家大律师机构的能干律师作法律顾问，律师据理力争，使得保险公司全额赔偿损失，付给公司300多万美元以整修酒店。虽然花了20万美元的律师费用，但得了大头。公司用这300多万美元对酒店进行整修后，酒店增值，评估达到1000万美元以上。

所以，找律师就要舍得花钱找好律师。有的中资公司也找了律师，但为了省事省钱，就在中国城随便找一个律师；这里有的律师专业素质差，上法庭连英语也不过关，其作用可想而知。美国的大公司喜欢找大律师机构，虽然花钱多一些，但大律师机构专业素质强，有权威性，在法律界有影响，法官对他们也不敢等闲视之，大律师在经济、社会各界都有影响，别人买他们

的帐，他们能帮你办成事。有的大律师机构，在国会里也能施加很大影响，在国际上也享有盛誉，由这样的机构出面，容易得到合作伙伴的信任。

芝加哥最大的贝克 - 麦肯塞 (BAKER & MCKENZIE) 是世界最大的律师机构，他们有 1700 百多名律师，在世界几十个国家设有分支机构。美国的许多大公司都是他们的客户。这样的律师机构服务好，有权威性。近些年来，这家事务所在撮合中美商业、法律交往合作方面做了大量工作。中国人大在讨论制定律师法时，也曾派代表团去芝加哥听取该事务所专家的意见。中国人大法制委员会代表团听取美国八大公司法律顾问对中国经济立法的意见，就是他们张罗的。

54. 杀价倾销坑自己

马平：在美国逛购物中心，触发了我的两种感受。一是看到美国大商场里“MadeinChina”（中国制造）的货多了，举目皆是。比如旅游鞋，据说占了美国市场的 60% 以上。这自然让人欣慰：中国产品越来越多地走向世界了。但另一方面，看到中国货多是低价商品，又油然而生感叹。不少中国商品质量并不差，为什么价格低得那么可怜？比如，一双女式皮鞋，式样质量蛮好，标价才 9 美元。我拿起来一看，又是“MadeinChina”！这种鞋就是在中国国内卖少说也得 100 多块钱人民币，怎么在美国这么便宜？凭什么旁边那些质量款式差不多的非中国制造的鞋子价格却高出几倍？

羊慧明：当然，中国产品有质量不如人家的问题，没有创出自己的品牌，进入美国市场又晚，挤进去已属不易，先以廉价优势占领市场也是不得已而为之。但据了解，中国外贸公司互相杀价抢出口生意，也是造成中国商品出口价格低的原因之一。

我在华盛顿州采访时，该州经贸厅的一位官员对我坦言：“中国公司为争出口杀价倾销太厉害。比如，一双旅游鞋，本来可以卖八美元，可你们的公司你砍价我杀价，三元五元就卖了。美国人买了便宜货还嘲笑你。而且，美国生产同类产品的公司，还会联合控告美国的进口商违反“反倾销法”，中国公司的廉价生意也因此砸锅。美国的“反倾销法”规定，如果美国的进口商以低于公平价格进口外国商品，给本国企业造成损失，美国便要对中国进口商增收反倾销税。因此，有的美国进口商不敢进口便宜货。

中国的外贸公司为什么要如此不惜血本地杀价倾销呢？驻美国的一些中资公司的人士认为，这主要是外贸体制改革滞后。在美国，公司不分内贸外贸，只要有公司执照，谁都可以做外贸生意。在美国是举国外贸，而中国只有为数不多的外贸公司拥有进出口权，一般生产企业很少有外贸自主权。照理，统得如此之严，外贸公司又都是国营公司，是一家兄弟，有“婆婆”统着，更不应该出现自相残杀的局面。但结果非常令人困惑：中国的外贸公司分属各个地方部门，各有各的利益，全民所有是空的，地方、部门所有才是实的。而且，各省市有各自的口岸，不仅各外贸公司要争利益，各口岸之间也要争利益。而口岸、外贸公司的主要利益不是出口利润，而是创汇指标——创汇多，退税也多。有些外贸公司、口岸为了多创汇，就不惜杀价，你杀我杀，越杀越低，口岸、外贸公司只要创汇多就有利益，而倒霉的是没有外贸自主权的生产企业。外贸公司可以控制出口市场，可以不给生产企业交底，卖多卖少由外贸公司定，许多生产企业只有微利甚至不赚钱。有的生产企业

为求产品有销路，也只有听之任之，不敢得罪外贸公司。有的外贸公司连退税也不返还给企业，不让企业知道。近年来中国外贸体制有所改革，外贸公司的利益与生产企业拴到了一起，制定了一些法规，但要从根本上解决问题还有一个过程。生产企业早就要求外贸自主权，但有关部门怕外贸自主权放多了，外贸秩序更乱。

马平：那么，在任何公司都有外贸权的美国，不是更容易发生杀价倾销吗？他们又是怎么解决这一问题的呢？怎样维护外贸秩序的呢？

羊慧明：我也同美国外贸部门的官员讨论过这个问题，他们说，很简单，美国的公司多是私人公司，他们唯一的利益是差价利润，如果把价杀得太低，无钱可赚，他们干吗？他们不需要争创汇指标，创汇对他们毫无意义，他们只要利润。另外，更重要的是，美国有严密的法规来维护外贸公平交易秩序。美国有反倾销法，还有反过度竞争、不公平竞争的若干法律。谁触犯了法律，谁就会受惩罚，上“黑榜”，得不偿失，信誉受损，因此，一般正牌的公司都不敢这样做。还有，美国有行业协会组织，行业自律机制也比较完善。比如，美国哪家制造商以低于同行业的公平价格出售产品，使行业内其他公司受损失，其他公司就会群起而攻之，行业协会组织就会惩罚违规的公司，包括取消会员资格直至向法庭起诉。在美国，商人如不能取得行业协会的承认，是很难在本行业立足的。一般的公司也不敢乱来。美国依法管外贸，乱子少一些。

55. 花冤枉钱的招商热

马平：近些年来，中国各地掀起一股出国招商热，先是到港澳和东南亚，现在则热衷于去美国。各省、市、地乃至县，都组团到美国招商，多的一个团达数百人，少的几十人。据了解每年有几百个这样的招商团去美国，但办成的实事不多。

羊慧明：我们做什么都喜欢搞运动式的兴师动众。各个地方争相出国招商引资以加快本地经济发展，这自然是好事，但办法要对头。动辄兴师动众，钱没少花，但收效甚微。美国人对中国人的这类招商活动越来越没兴趣。原因主要有以下几方面：

第一，商业活动有其自身的运作方式，需要做扎实细致的工作，需要商人之间长时间的磋商，不是场面上热闹一时就能见效的，美国人不习惯这种大轰大嚷的招商活动。引资合作工作艰苦细致，不是靠开一个会闹一次活动就能搞成的，招商团人多事杂，一般是十几天就要转若干个城市，如此走马观花，轰一炮就走，只是热闹一阵，结果什么也没有谈成。试想，哪个美国企业、投资公司、银行会在这么短的时间里与你谈成什么合作项目？顶多是接触接触，建立个联系而已，既然如此，登个项目招商公告恐怕比去那么多人花那么多钱效果还好。

第二，既然是去招商，得有的放矢，去之前就要心里有谱，要与哪些对象谈？谈什么？可行性如何？对方有无兴趣？诸如此类的问题，去之前就要与对方经过几轮沟通，互相交换资料，才好见面谈。而许多中资商团是谈“敲门生意”，临时找上门去与人家谈，人家不会把这当回事。而且，这些招商团往往带着一大帮政府官员跟着游山玩水。招商引资，说到底是企业自己的事，得靠他们自己去和对方公司、银行、投资公司作漫长艰苦的谈判，政府

官员能起到的作用无非是表表态，表示给点政策，谈点官话客套之类，美国商人一般对这些不感兴趣。他们反而会认为凡事都要政府官员表态，企业哪还有多少自主权？将来合作不是很麻烦吗？而且，去的政府官员、工作人员的费用，往往要企业负担。有些国内企业对这种招商活动压根没兴趣，知道是白走一趟还要出高价，但政府下令要去，也不好不去。

第三，一些招商代表团的资料准备工作很不充分，一大堆项目没有详细的可行性报告，只有一两张纸头的简介，有的甚至只有半张纸头，美国哪个银行、投资公司会对这么草率的东西感兴趣？有些代表团来，钱大多花在旅行和吃喝玩乐上，不在权威的英文报纸上打广告，这怎能吸引美国主流经济圈的人？有的只是在当地华文小报上打广告，找几个华人帮助张罗，只在华人圈里打转转。开始还有人图个新鲜、热闹，还有一些美商——主要是华侨商人来捧场，到后来连华侨商人也对这种车水马龙大哄大嚷作用又不大的招商活动厌烦了。美国的资本市场很发达，但有自己的运作模式。美国人对你的招商活动感不感兴趣，关键要看你的资料，你的项目可行性分析。与其兴师动众劳民伤财，还不如花点钱去美国的英文报纸上打广告见效。

第四，有的招商团的主办者明里是去招商引资，暗地里却想方设法从中捞钱。有的省市招商团领队把接待商团的美差交给自己在美国的亲戚或子女干，从中大捞一笔。有个省组织赴美招商团，去了90多人，每人所在单位交四五万元人民币，财政再拨款100多万人民币，总共70多万美元。该省明明有窗口公司在美国，但省政府的张罗者却让自己在美国留学的子女和亲戚来张罗，这些人不具备关系、资信和活动能力，其招商的效果就可想而知了。这么庞大的商团，来回15天时间，最多每人花3000美元，差不多一半被对方接待者捞走了，当然组织者的关键人物也有份。这个团在纽约住中国驻纽约总领事馆，18美元一晚的住宿费，自个拿碗打饭吃，有企业领导骂娘：“老子出了5万元，就享受这待遇？”有人说，这哪里是来招商，分明是趁组织这些活动来刮钱。正因为能刮钱，各个政府部门组织招商团、考察团的积极性特别高，都是下面出钱，政府组织，经办人员从中大渔其利。出国旅游风久禁不止，原来还有这个经济杠杆在撬动！

据了解，这几年各种考察团招商团络绎不绝赴美，在美国有一批中国的官家子弟专门揽这些团的接待美差，他们在国内有背景，能接这些团，赚了钱，就与国内组织者瓜分。一些政府部门的经办人之所以热衷于组织企业领导组团出国考察，其目的不言而喻。有人批评这是把腐败搞到了国外。这种“出口腐败”应当引起警惕，否则会败坏国家的形象。

56. 在美国开公司

马平：眼下越来越多的中国人到美国去开公司，把一部分财产转移到国外，脚踏大洋两岸做生意。羊慧明：中国人到海外去办公司，赚洋人的钱，利用国外的先进技术、信息和资本，谋求在海外发展，这也是显示了中国人向海外拓展的精神。当有数以百万、千万计的中国人向海外发展的时候，中国的富强也就指日可待了。

马平：许多人想去美国开公司，但他们不知道需要些什么途径。

羊慧明：在美国申请办公司，是一件非常简单的事情。外国人在美国开公司，也很容易，不是要有绿卡才能办公司，你不去美国只委托律师就可以

给你办一家公司。有的州办个公司只需要交十几美元的登记费，另外付一定的律师费用和会计师费用。律师可以帮你办完全部登记手续，会计师为你开帐号报税。律师费和会计师费用也不多，多的 1000 多美元，少的 300—400 美元。注册公司并不需要注册资金到位，只需要申请者填一份简单的申请表并提供一个办公室的地址电话。实际上，没有办公室也可以。你可以租用别人的办公室地址。据查，居然有 100 多家公司登记同一个办公室地址的。如果你不租专门的办公室，花 2000 美元就可以在美国办一家公司，其中登记费、律师费、会计师费 1000 余美元，开个帐号存几百美元在银行就行了。只是你办了公司不经营，也要缴纳规定的最低税额，各州不等，一般是一年几百美元。

马平：如果没有绿卡，怎么去美国开展经营呢？据说要办投资移民，投资额得在 100 万美元（有的州是 50 万美元）以上，是不是非得要拿那么多钱过去，才能办绿卡呢？

羊慧明：没有绿卡，也可以在美国开公司做生意。你可以申请 L—1 签证，即公司转让签证。一般注册一个公司，可以申办三至五个人的 L—1 签证，这种签证可以多次往返。办这种签证，也要找律师事务所，为你注册公司的律师即可代为申请，费用为每人 1000 至 1500 美元不等。一般是开始付一半，办成了再付另一半。前两年，L—1 签证比较好办。但后来出现了一些问题，许多中国人到美国去注册公司，并不真正去开展经营，而主要是为了办几个人的 L—1 签证，公司主管把自己的家人弄到美国去，然后想法改变身份，曲线移民。美国也有许多这种“皮包”公司。后来有一段时间，美国移民当局对办 L—1 签证审查得严一些了，但也还是比较好办，只要你请的律师能干，一般都能办成。非法移民较多的加州难办一点，中部、南部一些州比较好办。快的一般二三个月就能办下来。开了公司，有了 L—1 签证，你就可以在签证有效期内多次往返美国。如果你的公司在经营，有一定营业收入，容纳了规定的就业人数（一般为 10 人左右），你就可以申请绿卡。

马平：据说许多中国人在美国去开个公司，并不拿钱过去经营，而是只图其名，有块外资公司的牌子，好在国内做生意。

羊慧明：是有这种情况。有的中国小公司的老板，在美国去注册家公司，名片上多了个美国公司的头衔，而且可以利用美国公司的牌子“反打”——做国内的生意。比如，用美国公司的牌子来搞假合资、假进口、变相走私。美国有的中资公司干脆就卖“牌子”。国内有家啤酒厂，原来生意不景气。后来老板灵机一动，跑了一趟美国，找到一个中国“窜窜”，此人在美国注册了一个名不见经传的啤酒商标，他将这个啤酒商标卖给那家中国的啤酒厂，每年坐收 80 万元。中国老板有了外国啤酒商标，就回国宣称“中美合作”，酒还是原来那酒，但披了张“中美合作”的皮，借广告一吹，啤酒一下也就好销了，每年赚取上千万元的利润。

当然，也有不少中资美国公司在美国开展了实实在在的经营，卓有成效。他们从事物业开发、商品贸易、旅游服务、餐饮服务。

马平：目前在美国哪些生意适合中国人去做呢？

羊慧明：这很难三言两语说清楚。美国市场竞争激烈，游戏规则健全，没有多少空子可钻，要巧取豪夺当暴发户几乎没门。不过中国人靠聪明勤奋，也能在美国那样激烈的竞争中争得一席之地。中国人去美国做生意开公司，资本都不大，不可能干很大的项目，多是从小打小搞起家，慢慢发展。房地

产业在美国还是有机会的。美国目前房地产业处于低谷刚刚开始回升的阶段，有的地方房价比北京、上海还便宜，而美国的房租贵。做这方面的生意还有赚头。德州有位留学生，先靠打工挣了几万美元，就以分期付款的方式买了一幢旧公寓，稍加整修租给学生，赚了一笔，又租下一大片房子，再分租给学生，一年赚几十万美元。另外，美国的计算机软件行业机会很多，只要有技术，就能找到事做。贸易方面初人者难于介入。餐饮和旅游服务，在华人圈竞争也非常激烈。当然，机会还是有的。

57. 打进美国主流经济圈

马平：中国公司到美国招商、做生意，由于语言及文化方面的障碍，往往找一些相识的华商或留学生作代理，但转来转去老在华人圈子里，难以打进美国主流经济圈，许多中国公司很希望能够接触美国主流经济圈，但他们又缺乏这方面的指导。

羊慧明：中国公司初到美国经营，找一些华人同胞帮忙，也是不得已而为之，人生地不熟，语言又不通，华人同胞可以帮很大的忙。但是，由于一些刚到美国不久自己都还在挣生活费的华人本身也不是美国主流经济圈中之人，加上个人资信、活动能力等方面的问题，很难打入主流经济圈。尤其是有的华人也把奸商作风带到美国，坑骗同胞，美国商人对这种缺乏信誉的中间人一般不愿与其打交道。到中国大陆来行骗的外商多是华人。全国几十起期货诈骗案，多是港台及东南亚的华人奸商所为，其中有一些本是从大陆跑出去的，在国外混了几天，摇身一变，以“外商”身份回国行骗。连美国的报纸也登了这样的文章：《中国大陆人的心态：见了台商港商得小心点》。一些假外商以“合资”为名，把二手劣质设备作为高额投资办合资企业，使不少中国企业上当。由于诸如此类的问题，美国商人非常警惕，他们不会与一个不信任的人谈生意。实际上，美国公司对中国经济的高速发展非常关注，对中国商场跃跃欲试，他们也非常有兴趣与中国公司接触，尤其喜欢直接与中国公司打交道。中国商人完全可以不卑不亢直接与美国公司接触，用不着通过中间人拐弯抹角。比如，你希望与美国公司合作，但事先又无接触，怎么办呢？你可以通过邮件或传真先与对方取得联络，交换资料，如果你真有实力，项目分析又可信，美国公司是会积极回应的。

马平：那么，通过一些什么样的途径，才容易打进美国主流经济圈呢？

羊慧明：当然，也可以通过一些中介机构，但最好是找比较权威的资信好的中介机构。一是官方渠道，通过政府组织的交流、访问活动建立联系。比如，通过中国贸促会或中美商会这类机构的撮合，就比较容易使双方建立起信任和产生接触的兴趣。二是通过中介公司。美国的商务中介机构业很发达，能量相当大。找商务中介机构最好也要找在美国有影响的权威机构，他们介绍的对象对方一般也会认真对待。这类商务中介机构有律师事务所、会计师事务所、投资咨询公司、顾问公司，这些机构本身就有许多美国公司是他们的客户，他们可以根据自己客户的需要撮合一些项目合作。

第二是通过现代信息通道，建立与对方的资讯交流。比如，通过互联网络，了解对方公司的情况、意向，再通过电子邮件让对方了解中方公司的概况和意向，大家都有了同样的意向，就可坐下来谈判。另外，美国的资本市场已进入无形市场的高级阶段，人们在市场上找投资信息主要是在媒体上去

找信息，即通过广告（媒体广告及电子广告）去找项目，找合作伙伴。美国的大公司都有自己的数据库，他们也会注意搜集中国市场及中国公司的信息。关键在于中国公司要善于利用现代信息传播手段，到国际经济舞台上露露脸，要把自己公司的信息传出去，让人家了解。也就是中国公司也要学会推销自己。通过计算机网络发送电子邮件及广告，只花很少一点钱。这比你东托人西打听要见效得多。

马平：中国公司主要应当借助美国主流经济圈的什么优势呢？

羊慧明：一是市场优势。美国的市场竞争非常激烈，比如百货市场，进货渠道主要控制在一些大的商业公司手里，小公司要想临时插进去很难。你的产品要打进美国市场，就得找准市场枢纽中控制这种产品进货渠道的公司。比如旅游鞋的市场，就主要控制在犹太人手里，你不找他们就不可能将产品大规模打入美国市场，只能小打小闹，甚至小打小闹也难。二是信息和技术优势。你要掌握世界科技发展最前沿的信息、技术，就得与最棒的公司打交道。只要你实实在在要做生意，他们也不会拒人于千里之外。中国公司的人要自信。为了中国的市场，他们会对中国人刮目相看。三是金融优势。美国资本成本低，贷款利息低，不少中资公司利用美国金融资本，在中国投资做生意，取得相当的成功。在美国，只要你的公司在正常经营，有一定收益，银行就愿意贷款给你，贷款年利率一般为 7% 左右，比中国低得多。谁能在美国玩动金融，谁就有很大的发展机会。我的一位朋友在中国赚了一些钱，就到美国开公司，他们先开了一家汽车旅馆，经营正常，有一点盈利，银行就贷款给他们，他们又买了一家假日酒店，花了 300 多万美元。他们前后在美国融资 3000 万美元，投资到中国办了几家企业，还收购了一家国营工厂 51% 的股份，准备改造包装后到海外去上市。

58. 不卑不亢看美国

马平：如今，到美国考察、访问、留学、做生意的中国人越来越多，面对中美两国在经济、文化、社会等方面的巨大反差，面对美国一些好的东西和不好的东西，人们应该以一种什么样的眼光去看待，去评判，这也是一个值得讨论的问题。

羊慧明：有人把美国想象成天堂，也有人把美国描绘成地狱，其实，事实并不总是两个极端——非黑即白，而自有其层次丰富的中间色调。我们力求用一种平视的不卑不亢的目光去观察，去发掘那些对中国的发展有用的值得借鉴的东西，摒弃那些不好的东西。好的东西就“拿来”，不好的东西则予以规避。不要对美国的一切都盲目崇拜，也没有必要出于宣传而把美国的一切都说得一无是处，夜郎自大。

马平：现在，许多年轻人梦寐以求去美国留学，喜欢看美国电影、电视，爱喝可口可乐，喜欢吃美国快餐，喜欢玩美国的电脑，甚至喜欢带有美国标志的服饰……对此，有人说，现在一些人“崇洋”主要是崇美。

羊慧明：我认为不能因为年轻人想去美国留学，喜欢看美国电影、电视，爱喝美国饮料吃美国快餐，喜欢美国的电脑、服饰等，就说他们“崇洋”或“崇美”。正如我们不能因为大多数美国人都穿中国鞋爱吃中国饭而说他们“崇华”一样。全球自由贸易使消费市场日益国际化，无论是生活消费品还是精神文化产品，都将不认国界而只按价值规律流动，消费异国的产品是一

种非常自然、正常的现象。如果因此而动辄给人扣上“崇洋”、“崇美”的帽子，那未免太“左”了。我不同意《中国可以说不》的作者用“亲美心理瘟疫”的侮辱性语言来谩骂普通大众，似乎又要煽起国际阶级斗争的狂热情绪。

当然，现实生活中确有盲目崇拜西方的现象，尤其是盲目崇拜美国，认为美国什么都好，有的人甚至以穿有美国国旗图样的服装为荣。一些并非中美合资的公司的老板的办公室，也居然放着美国国旗的模型。有一次我在成都坐车，看见居然有人向司机兜售美国国旗模型，一些豪华车里也以放置这种有美国国旗的装饰为时髦。这是很不应该的。

马平：诚如你前面所言，美国有经济科技发达的一面，也有阴暗的一面；有好的东西，也有许多不好的东西。那么，分清哪些东西是好的，哪些是不好的，这是非常重要的。

羊慧明：世界上的事情，很多是很难用“好”“坏”二字把它们截然分开的，正如我前面所说世事并非非黑即白，而自有其层次丰富的中间色调。但是，我们也应当有我们的价值观念和是非观念，有我们的鉴别能力。把美国社会说得一踏糊涂骂得一无是处这自然不客观，说美国什么都好也不尽然。美国社会有许多好的东西，如美国人的冒险精神、创新精神、务实精神、法律意识、信用意识、平等意识、敬业精神，以及他们对教育、科技的重视，对妇女儿童的法律保护，对残障人的保护等。

冒险精神和创新精神是一个社会充满朝气与活力，长足发展的动力。美国人不愿意模仿别人，什么都敢去“try”（试）一下，许多科技新发明就是这样“try”出来的。由于有冒险精神，美国人敢于向风险甚大的高科技项目投资，因而使其高科技产业在世界遥遥领先，约有半数的诺贝尔奖得主是美国人。

务实精神使美利坚民族能够集中精力、智慧发展科技、经济，为追求现实的幸福而勤奋工作。说美国人头脑单纯，也不无道理，美国人不愿花过多精力去考虑那些务虚的东西，更不愿去搞那些虚伪的劳民伤财的形式主义。实用主义是美国强盛的精神因素之一。

平等精神使美国社会较少等级观念，崇尚平等竞争，维护人格的尊严，基本上能做到在法律面前在机会面前人人平等，对官员有比对普通人更严格的社会制约。

法律意识、信用意识的强化，使美国社会群体都比较遵守游戏规则，尤其表现在金融、经济秩序的遵守与维护。做生意按合同办事，就那么简单，商业欺诈、假冒伪劣现象较少，经济活动秩序井然，效率高。

美国社会崇尚科学的精神，不仅表现在对知识产权的保护，对科学研究的巨大投入，而且表现在其决策中。比如，经济部门对国家经济的调节控制，是建立在经济学的科学指导基础上的。本世纪以来美国现代市场经济科学研究卓有成效，经济学诺贝尔奖获得者约有一半在美国。决策层非常重视这些学者的意见，基本上是“专家出主意，政府做决定”。近几十年美国经济没有出现大的波动，专家意见起了很重要的作用。

美国社会对妇女儿童的保护，对残障人的保护，体现在他们的法律中，体现在社会生活的细枝末节。连交通法中也体现了对儿童的保护，比如，汽车行驶到有学校标志的地方必须减速，前面有校车停下上下学生后面的车辆也要停车，谁要在此时超校车，重者被吊销驾照。所有的公共场合都有对残

障人优待的设施。这是社会文明的体现。

美国对金融证券业的管理，及其社会保险体制的完善，美国企业的管理，更是值得中国借鉴的。美国经济的发达，其基石是企业的发展。甬说别的，就说快餐业吧，汉堡包本是德国人的，比萨饼是意大利人的，但德国人、意大利人并未使它们走向世界，而美国人以一种新的管理和服务文化使它们成为风靡全球的快餐产业，世界每小时就有一家新的肯德基快餐店开张，每三个小时就有一家麦当劳分店开业。美国的这类服务输出每年收入达上千亿美元。与其说是快餐本身的魅力，还不如说是一种全新的管理文化服务文化的结晶。

我们在学习、借鉴美国上述好的东西的同时，也要能识别和规避我们不需要的有害的东西。比如，一部分美国人中的沙文主义，外交上的霸权主义，最终只能使美国自己孤立自己，美国社会的极端自由主义也给美国社会带来无穷的祸害，如个人拥有武器的自由，造成枪支泛滥，枪杀案件层出不穷，恐怖活动猖獗，社会缺乏安全感。还有种族歧视和各种社会病态现象，都是我们需要注意予以规避的。

