


中美从没有过蜜月

原创 九边 九边 2021-03-24 08:21

 戳蓝字“九边”关注我们哦。

最看不上的一种人，就跟弃妇似的，天天嘟嘟囔囔，感慨以前的美好岁月，痛苦于如今的江河日下。

这类人当中，最让人鄙视的，是那种把国家关系私人化，把大国描述成琼瑶小说里的男女主人公，你依我依，充满了爱恨情仇，讲真，太low，没法看。

国家之间最关键几件事，其实就是利益（又分为长期和短期利益），威胁度（也分为现实威胁和长远威胁），信任度（这个也是存在的，人们会根据长期博弈中以往的行为制定下一步的策略）。政治家不会拿着自己的国家的利益去做慈善，每一个动作都有利益诉求，看不懂这个很容易陷入小学生看电视的效果，不断地问妈妈剧中谁是好人谁是坏人。

现实世界里，绝对好人和坏人都比较少，关键是屁股和阵营，比如沙俄出了名的不讲理，但是在他的斯拉夫兄弟们看来，这个大哥是唯一的指望；英国谁都欺负，对谁都没义务，唯独对比利时，英国为了比利时甚至卷入了世界大战，因为比利时是英国在欧洲的大门，它不得不这么做。

而美国这个国家，在过去两百年中整体也是奉行这个逻辑，不过相对体面一些，很少干那种“损人不利己”的事，碰上伤天害理的事，能不做就不做，能让利也让点。

当然了，需要做的时候一点都不手软，咱们经常说我们960多万平方公里的国土不是充话费送的，美国横跨两洋的领土那更不是赠品，也是一刀一枪打下来的，甚至现在的美元、军事、政治地位，也是军人们在战场上真刀真枪打出来的，美国建国以来基本上就没停止过各种对外对内战争。

1 中美第一波合作

跟中国的关系就更是这样了，我在《那个基辛格到底是干啥的？》就讲清楚了中美建交的历史渊源。

中美的这一波合作始于1971年左右，当时整个西方国家都准备好要跟中国合作了，加拿大1970年就跳出来承认了北京政府。1971年的一次联合国大会表决中，美国提了一个试图保住台湾在联合国地位的法案，遭到了整个北约盟友的反对。后来中国加入联合国那次投票，

整个北约也都是赞成的，大家已经准备好做买卖了。所以我一直说，利益是超越意识形态的。

在这个背景下，“反G”几十年的尼克松被迫开始重新思考中国的地位。那些年中国尽管点背，不过有些成就还是举世瞩目的，比如在朝鲜战争中中国一战成名，美国在战后也不像之前那样轻视这个国家了。而且在1964年核试验成功，1967年氢弹实验成功，1970年火箭也有了突破性进展后，中国的影响力尽管没法跟美苏相比，但已经非常非常大了。

再加上当时中苏已决裂，这个背景下，尼克松开始思考中国的地位，觉得如能拉拢中国，就可牵制苏联。

他准备重新安排一种新“均势”，说把世界划分为五大力量，美国、苏联、中国、西欧和日本，将来这五大力量要保持均势。所以必须得尽快“解冻中美关系”，“减轻美国压力，增加世界平衡”。

所以尼克松和基辛格商量。基辛格一开始觉得匪夷所思，但这个想法本身非常契合基辛格在哲学上的“多极”和“均势”理论，最后一拍即合，准备把中国从苏联那里拉拢出来，搞个新“均势”，这样更稳定，说不定能把棋走活。

这才有了那次“基辛格秘密访华”，而且那篇文章里讲得很清楚，秘密访华不是为了躲开苏联，是为了躲开美国国务院的官僚们，包括当时的国务卿，因为美国并不是铁板一块。

美国看着是一个国家，其实内部又分成无数股各种势力，比如石油集团对中国就很无感，军火集团也一般，跨国公司除了facebook其他的都比较喜欢中国，因为他们赚到了，各种集团受益点不一样，想法自然不一样。这就好像我当初如果跑国外不回来了，想法肯定和现在完全不一样，利益是最具说服力的，屁股比脑袋更加顽固。

美国对中国的态度也是这样，核心就是利益和威胁度之间反复微调。

比如1978年到苏联解体，当时美国和日本不遗余力地武装中国，甚至提供直升机，这是现在想都不敢想的事，不过在当时却稀松平常，因为那时候用得着中国在东线牵制苏联，甚至用得着中国在越南打击苏东集团的气焰，所以卖点先进武器也就无所谓了。

2 第二波

但是苏联解体后，中美在军事战略上的关系已经崩了，美国不再需要中国巨大的军力了，对华援助也就慢慢不提了，甚至有段时间，美国那边开始反思基辛格的错误，认为美国不需要中国就可以把苏联拖垮，不该把中国拉到资本主义阵营里来。

所以从苏联解体到加入世贸那些年，差不多是整个90年代，中国跟美国的关系非常非常淡，甚至发生了空袭大使馆的事，匪夷所思，要知道，大使馆下边的那块地相当于人家的领土，往大使馆投炸弹，跟把炮弹射到鸭绿江这边没差别，基本是宣战了。

同期还有93年的银河号，96年台海危机，直到99年南斯拉夫大使馆被炸，有人说美国在试探中国。

问题是试探啥？中国是不是越王勾践？如果是越王勾践还让加入世贸不有病嘛？

说白了，美国根本不在乎，既不在乎两国关系，又不在于你什么感受，有空撩你一下，看看你有脾气没。

后来的世贸谈判也差不多，美国有一帮人是很希望中国加入世贸的，比如高盛他们这样的跨国财团，道理也不复杂，高盛手里有钱，喜欢投资新兴市场，那些巨头最大的梦想就是在新兴市场发掘阿里和腾讯或者其他能源巨头，他们要的不是涨停板，他们要的是十倍百倍收益。

也有一伙人从一开始就不想让中国跟美国走得太近，比如军工系，毕竟苏联垮了后美国还得有敌人，不然他们的买卖没法做了。他们双方的角力，最后汇总到克林顿那里，克林顿的态度是加入也行，不加入也没事，不过中国得放开很多关键领域作为条件。

多说一句，1999年高盛花了500万美金买了阿里巴巴 50%的股份，在2003年互联网泡沫的时候给抛了，赚了2000万，如果持有到现在，大概是4000000%的收益，我不知道他们怎么看待这个问题的。

1999年，李嘉诚儿子李泽楷的盈科数码向腾讯投资了220万美元，获得了其20%的股份。这些股份如果到今天那就是7390亿港元，约价值946亿美元。但是，2001年左右李泽楷便把这些股份以1260万美元的价格贱卖给了南非的MIH集团。小李净赚1040万美元，但完美错过了946亿。

他们都看出来了中国有潜力，会有几个涨停板，但没看出来中国会一飞冲天，他们用过往的经验理解，中国和拉美一样，一段时间的发展后，会自爆于中等收入陷阱。

而且高盛那时候最喜欢的并不是中国，而是俄罗斯，有多喜欢呢？在很多年里，高盛的年会都在莫斯科开，而且那时候他们对中国的定位是生产国，对俄罗斯的定位是消费国，消费国当然比生产国重要。这不是我说的，那个高盛总裁布兰克梵的原话，直到2008年他们还这么

认为。“金砖四国”这个词就是高盛经济学家提的，现在已经基本不提了，他们当时没意识到这四个国家根本不是一回事。

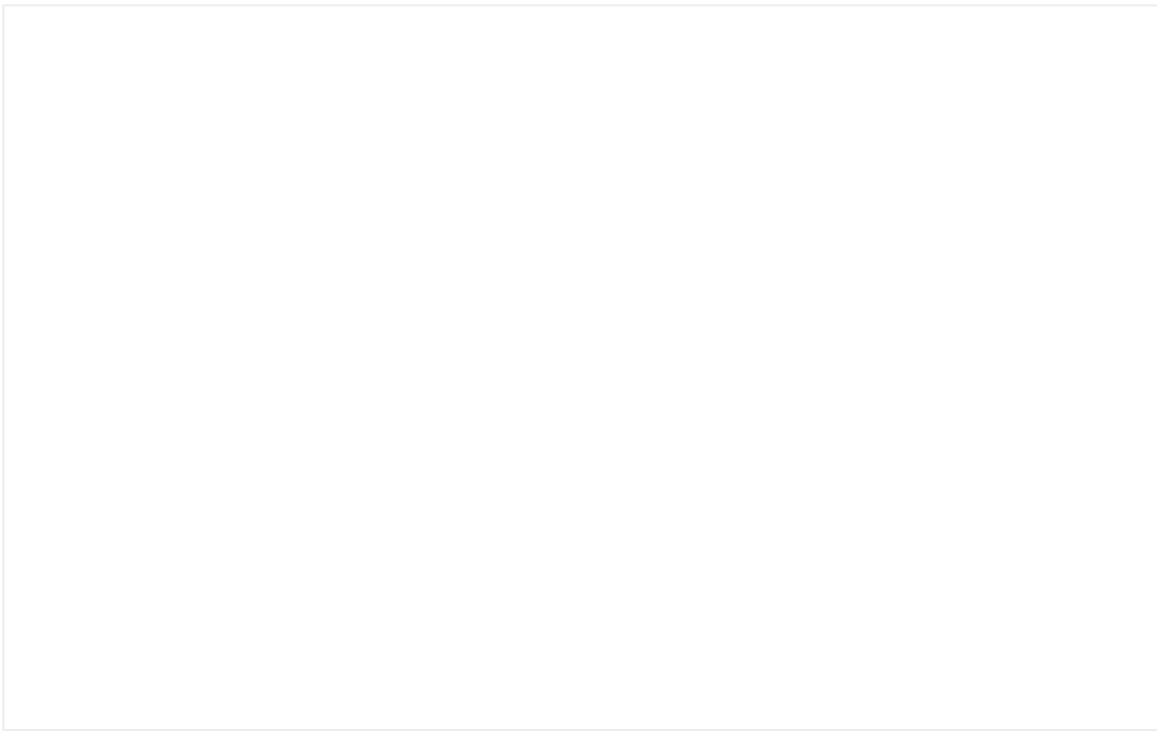
后来克林顿智囊团的人写文章，说克林顿当时对中国加入世贸的真实态度确实是无所谓，当时正在挖掘东南亚的潜力，已经打电话给谈判队说聊不在一起别聊了，后来朱总做出了一定的让步，这才有了世贸总协定。加入世贸后，东南沿海的代工制造业给中国带来巨大的机遇。

不过中美之间真正关系稳定也就十来年，2000年到2010年这段时间，一方面美国很忙，另一方面中国确实对美国没威胁，美国当时看中国的态度跟个长工似的，生产点低端袜子，那时候郎咸平很激动，在黑板上画了个“微笑曲线”，说看看，设计和销售这样的赚钱部分都让美国人赚了，拜托，这玩意大学生都能听明白的道理，国家会不懂？

只是懂了也没办法，这玩意不是一天两天能扭转的，就好像你在惠州工厂做产线小哥，羡慕投行年入几百万的大佬，这是一天两天能解决的事吗？弄不好得两代人，你回去生几个娃，选一个好好培养，下一代进名校，说不定可以实现你的目标了。

而美国当初有恃无恐，也是因为他们知道这玩意不是一天两天能扭转的，而且中国的顶级人才被吸收到了美国，中国只做一些低端产业。想升级往往需要国内市场深度发展，也就是大家都有了强大的购买力才行，问题是购买力和成本是一体两面，购买力上升就意味着成本的上升。

等中国人工成本上来了，跨国企业会拔地而起，去别的国家溜达，中国瞬间崩溃，教科书上又多了一个中等收入陷阱的案例，有啥可担心的？章家敦的一部分理论也是这个逻辑，他也是等着中国收入上升后工业一转移，中国就会陷入动荡，他那一套很长时间里在西方非常受待见。大家要记住这个人，我现在已经不知道这人的真面目了，深入敌后的红色特工？两面三刀的伪君子？或者是深藏不露的面壁者。



那十年一般被称为“蜜月期”，这个称呼很尴尬，那种感觉就好像你去一个大公司承包了一块鱼塘，你进公司后领导见了你一面，从那以后就去忙别的了，你在那段时间学到很多东西，然后你后来把那段时间称为“蜜月期”，你说奇不奇怪？

中国这边叫蜜月，美国那边叫“假朋友策略”，类似美苏当初为了对抗纳粹，顶着巨大的意识形态差异结成了联盟，他俩就是假朋友，等到战争一结束，迫不及待就翻脸了。而在英国人眼里，美国人又是他们的假朋友，当初“二战”结束要把美国赶回美洲，发现搞不定，反被美国捅了一刀，殖民地解体，世界货币也换成美元了，英国人只好悻悻躲回英伦三岛暗地里骂娘。

中美关系变差大概在2010年，急转直下，之前有不少人说是中国民族主义把美国吓到了，这就是琼瑶小说看多了，觉得美国跟里边的男主角一样是个土炮，敏感而多金，一出手就要承包鱼塘，而且要求女主角心里只能想自己，拜托，美国这样的大佬型国家还会在乎你的情绪？

人家只在乎赚钱和长期赚钱的地位。

中国在2010年左右已经明显出现了新的征兆，赶超美国尽管还有一截，不过竟然超过了日本，成了世界第二大经济体。并且中国经济体内部也开始发生了化学变化，短短十年就出现了复杂的结构，从上到下焕然一新，上游的电力、能源、钢铁、有色、化工都成长显著，下游消费市场也蓬勃发展，早已不是单纯的代工厂，甚至开始驱逐高污染低附加值的跨国企业，美国突然在中国身上看到了自己当初的影子。

美国那边的智库们也都隐隐约约发现，中国跟南美国不一样，不是那种发展到一定程度会自行爆掉的国家，他们一直以来多多少少受了章家敦的影响，觉得中国马上就要崩溃了。现在发现事情有点不对，中国不但不会崩，还要影响美国地位，进而长期赚钱，所以人家不满意了。

3 事情开始起变化

而美国继承了英国的政策，对世界老二一直以来都充满了警惕，还好这已经不是19世纪了，以英国当年的脾气，直接拉上盟友打上门了，要知道，英国当初和荷兰、法国、俄国以及德国没完没了，打来打去，就是要把世界第二给压住，美国也跟欧盟、苏联、日本斗争了半个世纪，对这种事早就轻车熟路。

而且美国发现了一个重要的问题，美国本来以为把中国人才吸收走，不给中国提供最尖端技术，基本就可以锁住中国，但是事情根本没那么简单。

如果把人才分为，S，A，B，C。普通人是B和C，牛逼人是A，顶级的是S，那美国吸收走的其实是A，S级的继续留在国内，因为只有中国这么大的上升空间才能容纳得下那些鲸鱼，咱们国内那些商界大佬去了美国的成就连中国一半都达不到，美国那边不给他们施展空间。美国那边主要是欢迎中国的科研人员，商业方面的很少有成就高的。

而且人才其实是动态的，当初跟随马云创业的那些人都是一顶一的？他们配得上如今的地位吗？我之前就说过这个逻辑，很多人并不牛逼，但是他进入了一个上升通道，环境塑造人，后来变得特别牛逼。反过来讲，再牛逼的人，一直处在一个不尴不尬、不上不下的状态，照样给他熬废了。

其实美国弄错了一个大问题，技术和别的东西都是次要的，市场才是第一位的。只要有市场，其他的都好说，市场自己会培养人才，市场会产生分工和更加精细的结构，市场就是那个大海，有了大海，鱼虾就来了，鲨鱼也来了，然后鲸鱼也来了。

至于什么企业管理技巧，组织方式，这些东西都没法封锁，比如华为的内部管理方式其实就是IBM手把手教的，再叠加我国自己的内核。

中国很多公司看着是中国，其实学的是美国，但是再深入一些，发现还是一个中国内核，比如华为就是这样，之前有人说“华为是一个披着中国外衣的美国公司”，其实全美国没有一个公司像华为那么玩的，包括IBM，所以华为内核里还有一个内核。

管理套路只要有一个公司学会了，全社会就学会了，马云说要给全社会培养多少人来着，也没瞎说，中国很多小地方快递站，也是一线城市快递员回去搞的，经验是会扩散的。

而且中国政府也是有为政府，容易赚钱行业都归国有，用税务补贴基建；把最优秀的人才都赶到了市场里，各自突围。俄罗斯这一点就走歪了，他们顶级的头脑全去钻油了，越混越悲催。

如果说中国注定没法像日本那样成为美国的“盟友”，最重要的一个原因就是中国一直以来都有自己的主张，这一点跟日本不一样，日本有种“服从的美德”，美国说啥就是啥，让日元升值就升值，美国要制裁日本，日本也在那里等着任人宰割，日本那么强大的半导体业，硬是被美国活生生给切了下来，然后给了韩国，让日本处于原料端。

而且日本也没有野心，现在国土上还让美国驻扎着军队，几乎就是摆出了一幅“主子您还有啥不放心”的姿态，所以他俩之间形成了一种寡淡的同盟。很早就有日本学者指出，日本应该学习德国，主导亚洲地区的同盟，哪有世界老二天天想着讨好世界老大的？你能讨好吗？除非你自己把自己阉了，否则人家根本不会放过你。

而中国不可能接受这些摆布，美国对日本做的那些事，在中国这边基本没有能顺利操作下去的，包括台海、南海、体制、军力、太空计划、科技研发等方面，中国全部有自己的规划和想法，基本不受美国控制，这让美国越来越难以接受。

而且中国铁了心的爬科技树，这对美国来说，基本相当于别人挑战英国当初的海上霸权，绝对不能接受。当初英国靠着海军收铸币税，现在美国靠着科技收，你发展起来了，必然会影响到美国，人家肯定不干了。

有不少小伙伴纳闷，美国现在领先那么多，中国还有机会吗？

当然有机会，当初英国基本垄断了第一次科技革命的成果，但是电力革命还是爆发于德国和美国；美国最早搞出来了互联网，现在来看中国在互联网方面的深耕比美国还要深。

技术研发只是一部分，最关键的是应用，或者说“卖出去”，进入市场循环，这一点中国这边有先天优势，政府可以推动下去，这本身就是巨大的先进性。

所以在奥巴马时期，中美之间已经就那样了，联系最紧的就是经贸关系，其他问题上冲突不断，一度还想把中国剔除到世贸之外。

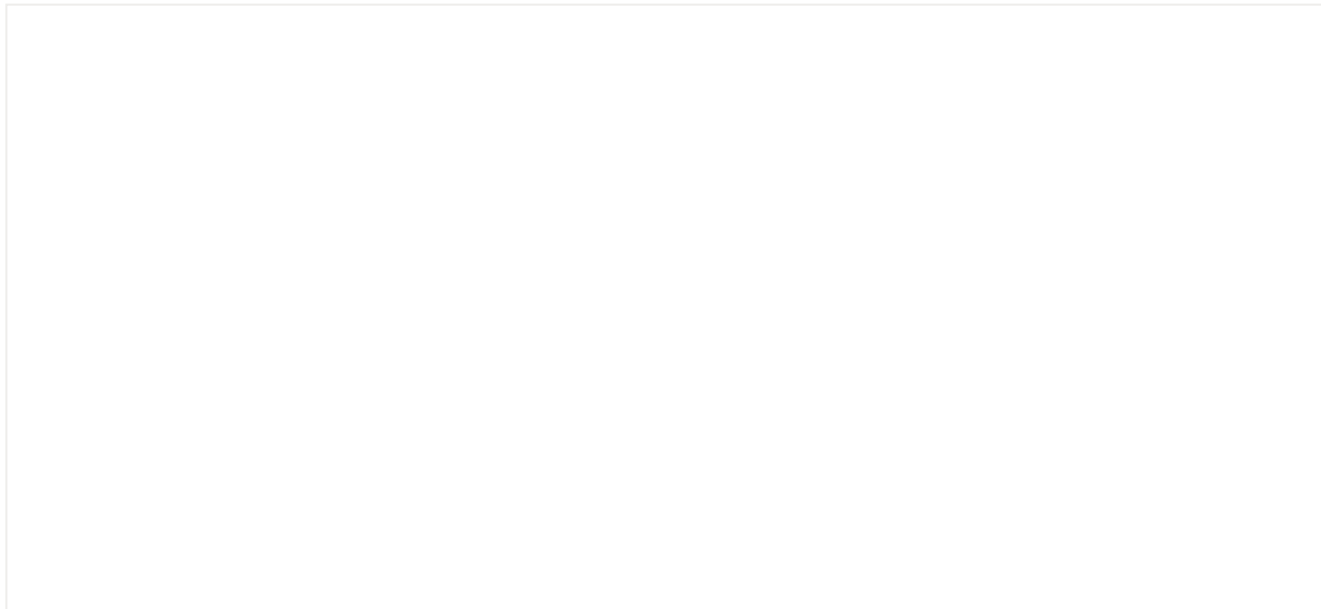
到了川总上台，由于产业空心化导致的失业问题，民粹起来了，啥效果大家也都看到了。

整体来说吧，中美其实一直都是在磕磕碰碰中往前行，既谈不上啥蜜月，暂时也不会出现什么更离谱的剧变，毕竟共同利益存在一天，双方就不可能彻底撕破脸，但是也好不到里哪

去。

4 未来在哪？

我找了下，清华大学国际问题研究所还真有一个研究，也就是下图：



可以看出来，中美之间关系最好的就是基辛格访华之后到苏联解体之前，随后在小布什发动反恐战争后又有一小段时间还凑合，其他时候一直不咋地。

所以也不要太在意两国关系走低，今后很长时间里，可能一直都是这个状态，买卖还得做，但是政治上各种冲突也没法避免，尤其不能见面，电话聊会儿还行，一见面就要先相互声明立场，然后就容易吵架，这已经是常态了。

不过也没必要担心，现在全世界经济走进了一个大泥潭，一时半会走不出来，这个时候对我们既是挑战也是机遇。

说挑战，危险阶段要处处小心；

说机遇，是因为经济下行的情况下，美国想挑拨各方关系会非常难，因为抱团取暖是唯一的活路，谁都不会这个时候在经济上搞事。前几天说是欧盟制裁中国，后来一看，说是制裁了四个人，显然是欧盟迫于压力必须行动，但是实在是动力不足，最后选了个不花钱的办法。

中国现在的形势是有经济，没科技，或者说科技力不足，这种情况需要的只是时间，而且正如美国20世纪一个冷战战略家说的那样，他说美国要解决好自己的问题，然后向周围扩散影响力，如今我们眼前的问题就是提升科技，关注民生，把这些问题不断优化迭代，根本没啥可担心的。

文末，再放张图吧，天知道我们这些年来经历了啥，既然之前那么难的路都走过来了，今后没有道理走不好。全文完，如果觉得文章不错，就点个赞和“在看”吧。

喜欢此内容的人还喜欢

印度因为支持俄国要被美国制裁？ 因为印度才是俄国真正好基友
九边