中美消費觀之差異

中國的消費觀和美國的有很大的區別，但他們兩個國家的消費觀也有一些一樣。美國與別的國家的傳統消費觀和中國大概一樣。對我來說，這些國家的傳統消費觀最重要的一點之一就是省吃儉用。不過，最近這幾年，中國人（還有世界各國的人）的消費觀好像變了很多。現在，中國的年輕人的消費觀跟西方人更接近，但年齡大的人的步子還落後於年齡較少的人。

歷史上，美國有龐大的經濟危機，叫經濟大恐慌。實際上，我姥姥姥爺是在經濟大恐慌的時候出生、長大的。因此，他們家庭都相對窮沒有積蓄，唯一對策是保保守守地生活。我姥爺至今不免把禮物的包裝紙省下來重複使用，每一次開車都提前在地圖上測量各個路線的距離，最後只在距離最短的路線開。他們實在有點摳門。這中勤儉的生活就跟中國之前的國情一樣。

不過，最近的快速發展、現代很先進的科技，使世界各地的情況變更很多。現在我們不用那麼省吃儉用得生活。我們有更多剩餘的錢。這個現象，一方面是好的，因為現在的社會可以說比較沒有苦難，但另一方面是年齡大的人免不了會遇到習慣現代社會的障礙。

在現代社會中，年齡大的人最困難克服的障礙就是科技。雖然老人很聰明曾在社會中的生產力很強，但是因為他們長大的時候沒有現代人那麼有變遷，因此他們根本沒習慣怎麼容易得適應這種千變萬化的社會。

不過，話說回來，這中千變萬化的社會，而我們新得的剩餘的錢，引起怎麼花剩餘的錢的問題。老人通常把錢省下來，因為這就是他們長大的時候習慣的。但是年輕人更喜歡消費享受他們的生活，希望買享受社會中的任何商品奢侈品，比如手機、電腦等以及其他電子商品。

現在在中國，到處都可以看到一座座購物中心，大街上擠滿了小商店與售貨員。另外，簡直每一個中國人都有手機，所以手機商店近日也多起來了。蘋果公司的商品也很火。結果，你也可以看到很多蘋果公司的商店。在美國呢，蘋果公司的商品也很流行，但是民間別的公司的商品，比如微軟的商品也很流行。

還有，在中國辛巴克、必勝客、肯德基等都很普遍 。現在咖啡也很火，可是在西方國家我們只是把咖啡看成生活中的一個基本需求。除了辛巴克之外，我們不那麼看重這些。這可以用來說明中國人和美國人的一個關鍵區別：在美國人民已經習慣了這種商店，但在中國二十一世紀的新鮮東西還聞起來很新鮮。

回到蘋果商品的例子，現在中國的蘋果粉絲很多，一個緣故可能是大量的中國人特別看重奢侈品。有一篇文章說，“對於中國平民來說，蘋果手機是價格最低的、又能拉近與上流社會距離的商品，而且，它還很難造假。”這句話也提起說不定算是中美之間最大的區別，就是中國人消費大多是因為他們認為這樣才能拉近與上流社會提高社會地位，而美國人消費大多是為了玩好好享受他們的生活。

在我看來，中國和美國年輕人消費最大的區別就是中國年輕人有時易受影響。此像上面說明的例子一樣——中國人認為擁有奢侈品能使他們拉近與上流社會。一個原因可能是這樣：因為二十一世紀的東西還對很多中國人很新鮮，所以認為擁有這些等於很高的社會地位。聽說，在中國的中學、小學裡，如果一個學生買甚麼東西，所有別的學生都盲目的買同樣的東西，因為他們認為如果他人有，他們也必須有。但是，在美國，雖然你也可以看到這個現象，本現象不那麼普遍不延續到那麼高的年紀。

可是，在某些方面，美國人還比中國人無理的多。在美國，人們的購買主意有時不那麼合理。有一篇新聞說，美國人平常“挖空心思的想點子玩”。換一句話說，美國人喜歡不負責任得買多餘的東西。比如，一些美國人喜歡買水上艇或者蹦床。買這些和浪費全差不了多少。不過，在中國，眾人的購買主意好像更加實用。中國人往往只買日用品把剩餘的錢存在銀行裡或者利用別的投資方式把錢投資下來。

總之，我認為，雖然兩個國家可能與不同的消費方式，但是最深刻的消費目的就是自己的高興生活的興奮。讓美國人高興就是享受生活好好玩自由地恣情最大的慾望；讓中國人高興就是以自己辛苦為代價為孩子別人而奮鬥。雖然上平的目的有不同的形態，它們最終還是一樣。

參考資料

<http://oversea.huanqiu.com/article/2014-04/4980294.html>

<http://hk.aboluowang.com/2008/1128/111717.html>

<http://www.tieba.baidu.com/p/1384935547>