

北大毕业卖猪肉：他们如何看待AI时代的名校与就业？

文/图 羊城晚报记者 吴小攀 熊安娜

2003年，一篇报道让北大中文系毕业生陆步轩走入公众视野。从人生辗转失意、西安街头撑起“眼镜肉店”，到“北大屠夫”的标签将他推上舆论风口，引发全社会关于读书价值、职业选择的长久讨论。数年后，他与同样北大毕业、已经创业有成的校友陈生相遇，二人携手同行，创办“屠夫学校”，合力打造“壹号养黑土猪”，把一门市并行当做现代化产业。

近日，壹号食品董事长陈生、壹号养（原壹号土猪）联合创始人陆步轩接受羊城晚报记者专访，回溯他们的求职创业历程，直面时代变迁，对学历、就业与人生选择各抒己见——



陈生（右）、陆步轩在录音间里接受羊城晚报记者采访

抓到改革开放“红利”的一代人

羊城晚报：关于你们的情况，在前些年的媒体中已经有很多报道了，但还是要请你们介绍一下自己。

陈生：我是广东湛江人，现在江湖上经常叫我是“北大卖猪肉”，确实，我养猪卖肉刚好20年。北大毕业的一般都有正当职业，或是当官，或是教授、作家、企业家，我和陆步轩有一点另类，一个养猪，一个卖肉。

我是1980年考上北大的，当年北大在广东总共招了65个人，文科32个，理科33个。总分530分，我的考分是382分，应该是广东省排名前30，当年上北大和上中大就差个10分8分，就差做对或做错一道题半道题的，有什么区别？运气好一点的上北大，运气差点，上中大，就那么回事。人生中有各种各样的偶然性，就像买彩票。

毕业后我分配在广州市委办公厅，但我和老陆一样，觉得此后人生基本是一眼看到底了，所以当时想冒一下险，换一条赛道，就选择了“下海”——开始的时候是“停薪留职”，后来才彻底成了“个体户”。总体上，对我们这代人来说，还是国家的政策好。

2008年的时候，我在媒体上看到陆步轩卖猪肉的消息，我说北大毕业的干嘛亲自去卖猪肉？虽然我也卖猪肉，但我至少是搞经营管理，他却是亲自操刀，就通过各种关系找到他，就一起“卖猪肉”了。

陆步轩：我是陕西人，北大毕业以后做过好多事，最后为了混生活就卖猪肉去了。因为媒体的关注出名了，后来也进入过体制内，又辞职不干，跑到南方投奔我的师兄陈生，一起养猪卖肉。

我毕业后分配到一个破产企业，等于一毕业就失业，得自谋生路。尝试了好多行业，都不行，最后就卖猪肉，早上或晚上进货，第二天晚上卖完，成本就收回来了，资金回笼快。

羊城晚报：看来广东人和陕西人还是有差别？

陈生：不只是人的差别，还有那个年代两个地方的机会点不一样。当时的广东欣欣向荣，各行各业，无论做什么都有10倍、8倍的回报。在区庄的灯光夜市卖东西，一天能赚个二三十块钱，而当时的工资一般也才五六十块钱，摆摊卖衣服一个月也有1000块，一年下来就成万元户了。从这个角度讲，我当年的决策是一个无风险的决策。

羊城晚报：陈总是学经济学的，算得很清楚，陆总是学中文的，就没有这样的计算了吧？

陆步轩：倒也想到了，可能也有我

们读中文的，没有这么计算的头脑，主要还是生活所迫，没人兜底了。

陈生：当年的陕西和广州差得真的不是一点点，太大了，电影《雅马哈鱼档》里的广州，确实很开放搞活。从计划经济转为市场经济的时候，会出现一些很突然的机会，这种机会给谁？给胆子大的，像我、俞敏洪这类人，也就是雷军说的：碰上风口，猪都可以飞。所以，改革开放的“红利”被我们这代人抓到了。

卖猪肉可以成为“一代宗师”

羊城晚报：刚卖猪肉的时候，有没有想过几年以后怎么办？

陆步轩：刚开始可以说考虑的是赚钱不赚钱，总耍有一碗饭吃，后来眼看着生意一直上升，就说好两年后可以买房了。但“北大毕业生卖猪肉”的新闻出来后不久，我就被安排到区方志办工作了。单位清闲，我又胸无大志，在那里待了12年，后来被陈生师兄“拐”到广东了。

陈生：是，我“忽悠”他说，他写的那些东西没有什么人看，也成不了司马迁，卖猪肉倒可以成为“一代宗师”，就像丐帮的帮主一样。

羊城晚报：陈总您可能也是看到了他这个人的新闻效应？

陈生：他是有新闻性，但也真懂技术。至少北大毕业生脑子也是好使的吧？实际上，卖猪肉它有点像做艺术品，一头猪分几十个部位，怎么排列组合，完全是靠手感。有个师傅说他卖一头猪永远比他老婆卖多100多块钱。一头猪如果差100块钱，我们去年卖了68万头猪，差多少？68万元，你再加两个0就是6800万元……所以它是一种艺术。这种东西完全是靠感觉，不可能是数理计算，带有某些天分。从这个角度来说，北大毕业生来干这事儿，也不冤枉，因为那么复杂是吧？——后来我和陆步轩合作，请他来当屠夫学校的校长，服务学校，规范流程，编排课程，工厂化培养训练人才，先把基础打好，再把整个产业给搞起来。

羊城晚报：你们现在的工作状态是怎样的？

陈生：他现在还是校长，偶尔还会去送一下货。我们两个人都是超期服役了，逐渐从一线往旁边走，公司从2008年开始招研究生，现在都是研究生在管理。

羊城晚报：这些新招进来的大学生应该也要去一线锻炼？

陈生：对，开始都在市场卖猪肉，一年半载的。

羊城晚报：这个行业和10年前比

有什么变化？

陈生：我们过去主要是在农贸市场，跟着超市走，后来自己开档口，但传统的这些渠道在萎缩，就尝试进驻网上超市，十年前大力开拓线上及其他渠道，现在在小象、盒马等即时零售已经超过50%，今年或将达到60%以上。应该讲我们转型还是比较成功的，也比较及时。现在80后、90后更想不到超市里面去买猪肉，甚至连三鲜都不想买了，我们就开发预制菜，比如说熟食……总之，做企业就像开车，太快了可能翻车，太慢了可能错过机会，这就是要该加油的时候加油，该到服务区休息一下，你得休息一下，掌握好这种节奏。不能错过机会，但也不能乱扩张，否则会导致破产。

羊城晚报：如果说资金链没有问题，又不盲目扩张，应该说食品产业仍是一个朝阳产业？

陈生：真的不好说。因为每一个企业或者每个行业都有一定的生命周期，如果只是死守，大多要死的。所以要改变，但是改变也不同，有的改变叫找死，当然有是在等死。无论在哪个行业，都没有永远的所谓的不变的东西，很可能各领风骚三五年，而不是20年30年，更多的是在寻找方向，也许这就是做企业最吸引人的地方。现在AI时代又出现了，又“迭代”谁、又淘汰谁，现在还不知道。新陈代谢也是蛮好的，哪怕我们被淘汰，也得认是吧？淘汰本身就是个进步。

羊城晚报：有没有想过寻找转型？

陈生：在2013年前后，我们当时有想过渠道转型，自己去搞过渠道，比如说搞“肉联帮”，但我们可能没经验，也不成功，就找新渠道，比如朴朴、美团、盒马等即时零售，我们通过他们找到了新方向，现在我们每年持续增长；我还在做一些新赛道，也挺成功的。所以，外部环境怎么变化，消费者购物习惯怎么变化，我们都在持续关注，持续感知，然后调整自己的经营方向，但主业还是以养猪、卖猪肉为主。

做企业的永远在路上

羊城晚报：你们还有“天地壹号”苹果醋，现在的经营情况怎么样？

陈生：我有两家企业，一个是饮料“天地壹号”苹果醋，它的销售场景，一个是日常餐饮，一个是围餐，疫情期间不准搞围餐，大幅下降，经过三年低迷期，这两年恢复了一点；另一个是“壹号土猪”——现在升级为“壹号养”黑土猪了。打造了20年的品牌，全国都知道，品牌升级过程中也遇到一些困难，但做企业就是不断出现问题，不断解决问题。

羊城晚报：乡下农家自养的土猪肉，确实好吃很多，你们的猪肉在品质口感上有哪些方面的创新？

陈生：在过去的20年创业里，我们都在不断地尝试，品种上一直在死磕，持续进行地方猪的系统培育，不断筛选优化，最终培育出了“乡下黑猪”品种；其次就是要给足时间，如果不够时间，积累不够，它的风味就不好。还有一个饲料结构问题，这也是一个很科学的过程。

羊城晚报：养了这么多年猪，有没有一些比较独门秘笈的东西？

陈生：独门秘笈谈不上，但如果说有什么跟别人不一样的，我觉得就三个字——笨功夫。作为所谓黑土猪这个领域里规模养殖最大、也是做得最久的企业，我们一直在做各种各样的实验，比如，到底给它吃什么样的益生菌才能让它更健康、肉质更好？对于一个物种来说，20年时间其实很短，做不了多少事，我们现在同时在做三四个品种试验，有的还在初期，有的到了中期，有的已经进入生产端。总之，一个是品种，一个是质量，怎么样适合不同的消费者的需求，提高品质，降低成本，不外乎就是这两个东西。我们做企业的永远在路上，永远都是处在一种不满意状态，只有能这样，这个企业才不会在牌桌上被淘汰下去。

学习是一辈子的事

羊城晚报：您的公司是往家族企业或是股份制的方向发展？

陈生：我们可能就是大家口中的“老登”企业——就是慢慢打拼出来的传统企业，谈不上家族不家族。实际上，世界上大部分企业是不上市的，什么叫“家族企业”现在也没一个定论，我的小孩大概率可能不太想接过像我这样的苦哈哈的生活，这也很正常，每代人有每代人的使命，为什么一定要要求他们跟我们一样？他们毕竟生活在一个基本上什么物质都不缺的时候，你让他去过一个比较惬意的人生，或者说他们认为比较好的人生，为什么不可能？不要把我们这代人的一些思维、价值观强加于他们。企业能不能持续地发展，能不能存活，能不能持续地还在牌桌上，这才是我所关注的。

羊城晚报：企业现在总数有多少人，招大学生吗？

陈生：我两个企业大概一两万人，两个学院，每年都还在招大学生，大学生比例可能超过60%。人员也不一定越来越多，因为设备更加先进了，以前卖10个亿，比如说需要2000人，现在我卖20个亿，可能只要1300人就够了。

羊城晚报：如果是挑大学生的话，是不是非得名校毕业的？

陈生：我们没有名校崇拜，但是名校确实应该算是拿了一个好的通行证，但进来以后就看你的本事了。

羊城晚报：陆总您的专业是中文，会不会觉得卖猪肉还是有点离专业太远了，有没有想过还是搞回文字工作更合适？

陆步轩：事实上我进了几年体制内，在体制内不是就写写画画？但我就觉得那种是一眼能看到头的日子，所以，现在我把把自己就定位为“卖猪肉里边认识字最多的”。本科专业是基础，可能给你提供一个进一步学习的方法，一个思路，博士可能研究得更深一点，但学习是一辈子的事。考大学是按分数来录取的，能报哪个学校能上哪个专业，也不完全是按兴趣来的。

不逼孩子接自己的班

羊城晚报：你们的小孩现在怎么样？

陈生：小孩不太想接我的工作，觉得太辛苦了。我觉得每代人有每代人的使命选择。

羊城晚报：有没有接你们的班？或者去考公？

陈生：没有，他可能相对做一些他喜欢的、自由度比较大的，比如搞点投资或艺术，其实我觉得这也挺好的，为什么一定要像我们这代人那么苦？一天十几二十个小时的工作高速运转，长期如此，为什么一定要逼他们来做？特别是AI出现以后，金钱，或者说财富，还有多大作用？十几二十年以后，财富还有多大作用？我真是怀疑。

羊城晚报：他们都参加高考吗？

陈生：我的小孩学的数学专业，以后从事什么工作也不管他了。

陆步轩：我的小孩参加高考了。

羊城晚报：现在的大学毕业生群体有考编热或考公热的现象，您是怎么看的？

陈生：相对来说，公务员单位相对是比较稳定的。但每个人情况不一样，尤其是现在，一个更大的更加颠覆的所谓AI革命时代来了，之前的革命可能是我们人类的某种能力的延伸，现在是智力智商的一个无限的扩大。所以我觉得这场革命可能会比工业革命来得更加具颠覆性。在这个海啸里面你怎么躲、怎么用？将来AI判案可能比法律专业毕业的法官判案更加公平公正，更高效。在这个海啸面前，选择很关键，重要的不是知识，而是怎么运用知识、怎么用AI。

出版书单

《猗猗的重生》 圆掌 著



作者从儿童视角出发书写自然主题，根据野生动物的习性，分析猗猗身上安装的卫星定位项圈传回的数据，合理揣摩动物心理，讲述了网红猗猗“天线宝宝”从失去妈妈而被救助到回归自然、适应自然法则，从而获得重生的过程。

《回音壁》 路航 著



小说讲述了小女孩海音自爷爷去世之后，在北京非遗鸽哨中找到了情感寄托，并因此结识了一系列好朋友。在朋友们的陪伴和帮助下，海音找到了成长的方向，坚定继承爷爷遗志，传承鸽哨非遗技艺。

《红树林的下午》 大吴 著



一个寄养在外婆家的小男孩因不理解妈妈的苦衷而对妈妈心怀芥蒂，一次偶然，妈妈带小男孩来到自己儿时的“秘密基地”——红树林，母子之间的误会与不快随着安静而亲密的相处消解了。

《卫星，地球的小跟班！》 曹静 何清华 孙铁斌 著



该绘本采用问答的方式，向小读者展示了卫星从设计制造到发射升空，再到在轨运行直至退役的全过程，揭示了卫星的科学奥秘。

《人间烟火》 丹尼尔·米勒[英] 著

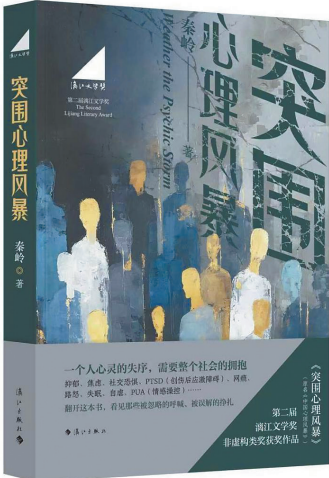


这是一部以数字人类学为视角，深度解码当代中国日常数字化生活的通识读物。

【微观】

文学视角下的“心理风暴”

□史占彪



心理学作为一门科学，在一百多年的发展历程中和人类心理世界的发展形态同频共振，已演进成为一门不可或缺的前沿科学。但是，涉足这一领域的作家相对不多。去年，作家秦岭的长篇报告文学《突围（心理风暴）》获第二届漓江文学奖，在文坛产生反响，引发了对社会心理现象的关注。

出于职业习惯和对文学的期待，我也非常关注文学对心理题材的介入和呈现，但发现，这类创作大多聚焦发生在某人或某一群体中的孤独、抑郁、焦虑等心理症状以及由此引发的人生悲剧。从文学原理的视角来看，作品基于情感的抒发和人性的揭示，也会生动精彩；从心理学原理视角来看，作品可以让受众产生共情心理，并在情感被代入的状态下产

生共鸣。这固然也是文学的一种力量，然而，由于专业思想缺位，视角单一，其社会功能性地也会缺失。比如，有些作品从现象出发之后止于现象、从热点切入之后止于热点、从问题提出之后止于问题，存在明显的视界局限。有作家曾不加掩饰地直言：“我只提供问题和现象，至于如何解决，那得专业人士自己去说。”我们认为，作家不光要善于观察，同时应善于把专业人士在实践中分析出来的挑战因素、解决手段和深度思考用文学的方式“说”出来，否则很难让读者了解到社会心理、内在机理、诱发因素以及预防策略的全貌。这可能也是作品在文坛的某些圈子里被“叫好”，但在心理学界和读者那里“不叫座”的根本原因。

针对这一情况，很多基层一线的心理咨询师认为：“单凭心理现象案例作为素材的文学作品，更像是对案例的倾情描绘和堆砌。”这类单极化叙事，对于置身事外的人而言，可能会好奇，被感动，但对于具备心理学常识的读者而言，由于司空见惯，因而食之无味。

而《突围（心理风暴）》的视角完全是多极的，并做到了宏观、微观视角的交叉与融合，形成点、线、面、体有机统一的叙事范式。把社会心理流变安排在近五十年来社会发展背景之下下来考察，凸显了时代的现场感，加上文学叙事和心理科学传播的双线并行，容易激发读者的阅读兴趣和求知欲；其次，作者把现代心理学、传统心理文化和心理现象紧密联系

起来，以学界观点、实证性案例、大量数据对比作为支撑，为读者提供了快捷、直观、有效的认知指引；再次，作品以心理科学视角为核心，兼顾历史、伦理、管理等多重学科视角，为读者提供了识别社会心理的多元化视界，从而透过现象看到了问题的多个方面和层次，从而获得更全面、更深入的理解。

尤为重要，作品始终站在社会治理的高度看待社会心理现象，这一视角，也是我们心理学界基于心理疾病和社会治理之间的复杂关系而一以贯之的重要视角。不难看出，作品中不仅有作家本人的观察和观点，同时巧妙融入了专业人士的“做”和“说”，从而突出了叙事、说理的可信度和说服力。