

北大研究生京城闹市开店卖牛肉粉，写下心路历程——

我硕士毕业 为什么卖米粉

“吃圆的，还是吃扁的？”张天一推了推鼻梁上的黑框眼镜，一边舀粉下锅，一边用带着“米粉味”的常德腔，和老乡打招呼。

在北京朝阳区环球金融中心M楼一个40平方米的门面里，24岁的湖南常德小伙、北京大学法学院即将毕业的硕士研究生张天一开了一家常德津市牛肉粉店，和他一起创业的三个小伙伴更有硕士、MBA，还有前公务员。

在寸土寸金的闹市区，这个小门面的月租金近万元，旁边就是高大上的渣打大厦，周围不乏法式大餐、日本料理等高端环球食肆，你很难想象，这里会有一家湖南街头常见的“津市牛肉粉”。

这家开在高档写字楼里的粉店和街头店很不一样，店堂敞亮，墙漆沙发色彩鲜明，更像一家西式快餐厅。更不一样的是它的海报招牌：“硕士粉，良心粉”，这个招牌仅用了10天便登上了微博的热门话题，店里的生意也很火爆。

职业前景光鲜的北大高材生，为何会选择开米粉店？张天一写出来自己开米粉店的心理历程，在网上传为“奇文”，引来众多网友围观。

综合《长沙晚报》、中国之声、《人民日报》官方微博

2014年，我即将结束在北大的硕士学习生涯，也面临着毕业的选择，我选择了开一家米粉店。

就亲友的期待而言，我或者应当去律所，或者应当去机关，或者应当出国。从6岁上小学开始当学生一路过来，评判我个人价值的标准非常简单，就是考试与得分，所以我思考的问题大多关注在是什么，即标准答案是怎样的，而很少放在为什么上。

现在即将进入社会了，我发现自己的身份不再是学生，我同时也发现过去事事都有标准答案的日子一去不复返，很多人人生选择如果不问个为什么，你就无法为它找到合理性基础。比如有的朋友告诉我，他要留在北京，要通过奋斗在北京有车有房。我便疑惑，要有车有房而不是当国家主席，为什么要付出这么大的机会成本在北京实现这一在任何一个三线城市都很容易实现的目标？

这时朋友便会抛出另外一个论点，北京的机会很多。可是在在我看来，北京的机会是有门槛的，比如在没有户口之前，北京的一切福利都和你无关，所以这里面还是存在着一个机会成本的问题。

1

事情根本就没有“是大学生做的”和“不是大学生做的”的区别。任何一件事情，只要做好，用心去做，最后都能够对社会有所贡献。

假设世界上有一种法律人思维，那我拿它来做餐饮，似乎也可以。

连续着问了无数个为什么后，我开始畏惧每天挤两个小时上下班的律师生活，也畏惧循规蹈矩的公务员生活，最后简直不知道自己干什么好。持续了大半年后，我想通了，因为这么几件事。

第一件事，是我去驾校学车，和驾校的教练聊天，对话如下：

教练：你们大学生都好找工作吧？

我：嗨，不好找啊，形势不好啊。

教练：你们一毕业出来工资水平大约是多少？

我：七八千差不多吧。

教练：嘿！那工作还不好找啊。我小学毕业，觉得全国就业形势好着呢，到处都是工作机会。这也是我图舒服，当驾校教练，原来开出租挣得多。就是我啥也不会，去工地搬砖，还一天300管吃饭呢。怎么工作就会不好找呢！

这件事情让我有豁然开朗之感。如果找工作的定位仅仅是谋生手段，那我发现我的谋生手段有一万条之多，而绝不仅限于这么两三条。当然，道理听起来容易，但是做起来并不容易。就像北大的那位卖猪肉的校友，哪怕已经做成企业了，演讲词还是要一个劲地说对不起母校，给母校丢人。人毕竟是社群动物，都得在乎家人、周围人的期待和目光：是大学生，就得做大学生“应该”做的事情。

给我触动更大的一件事，是我的导师吴志攀先生给我的教导。在我的硕士毕业论文致谢词里面，我曾经写下了这样的一段话：“无论未来如何，能够做自己喜欢的事情，体验过程而非结果，生活着而不是生存着。纵使将来去扫大街，若能获心安，也自认是人生大赢家（网络用语，大意为成功者）。”

这段话在我看来，是表达了我关于人生的想法。结果先生看到以后，就批评了我。他告诉我，环卫工人和其他职业一样没有任何区别，都是社会不可缺少的部分，所以我的表述有问题。这时我才想起先生经常对我们的一句教诲：“岗位无高低，只是分工有所不同。”

通过这件事情，我读出了事情根本就没有“是大学生做的”和“不是大学生做的”的区别。任何一件事情，只要做好，用心去做，最后都能够对社会有所贡献。

我的另外一个顾虑，是学习了6年的法律，却从事和法律没有关系的工作，好像有一些浪费。但很快我也就想通了，法律在我看来，除了具体的条文，背后更重要的是它的精神和思维。6年法律学习带给我的，其实并不是某一个具体的知识点，法条我早已忘记了大半，更主要的是我由此敢腆颜地说自己掌握了一些法律、法学的思维与做事方式。用一种思维去做事情，我觉得行业就不一定那么限制了，就像互联网思维，你可以拿它去做互联网，也可以拿它去做金融、房地产、餐饮。这样看来，假设世界上有一种法律人思维，那我拿它来做餐饮，似乎也可以。

2

如果有一天，我们的社会不再以“北大学生卖猪肉”、“清华学生当保安”这样的新闻当炒作和噱头，我们尊重每一种生活方式、尊重每一个职业岗位时，我们的这个社会才算是一个正常的社会，或许我们很多的问题都会迎刃而解。至少，大学生就业，不会如此困难了。



张天一

心理的负担都七七八八卸下得差不多，我开始认真考虑开餐馆的问题。我开始问我自己，我的理想是什么？

这里不得不再次提到“岗位无高低，分工有不同”这句话，道理每个人都懂，可是做起来并不是那么容易。大概这也是小学文化的驾校教练觉得工作好找而我这样的大学毕业生觉得工作不好找的根源所在，不是不好找，而是很多工作看不上。

我想，如果有一天，我们的社会不再以“北大学生卖猪肉”、“清华学生当保安”这样的新闻当炒作和噱头，我们尊重每一种生活方式、尊重每一个职业岗位时，我们的这个社会才算是一个正常的社会，或许我们很多的问题都会迎刃而解。至少，大学生就业，不会如此困难了。

这就是我的理想，去开一个餐馆，坚持自己的选择和生活方式。就像《寿司之神》里卖了一辈子寿司的二郎，因为尊重职业，所以获得他人的尊重，大概我的人生目标，就算是实现。我最后联系了三位朋友，和我一起来做这件事情，这也让我很受鼓舞与感动。这个团队里，有硕士、有MBA、有公务员，我们经营米粉，也经营一种生活方式。

我究竟想开一家什么样的餐馆？本科时已经经营过两家小餐馆，开小餐馆的经验是有了，这一回能不能做一点不一样的东西出来？这里不得不提的是，雕爷牛腩、黄太吉这样风头正劲的、用互联网思维操作的餐厅给了我很大的鼓舞与启发。但在实地吃过雕爷100元一碗的牛腩饭和黄太吉十几元钱的煎饼果子后，我却发现前两者运用所谓的互联网思维只是通过营销提高了顾客的期待，却并没有在实质上改善顾客体验，同时顾客还需要为营销成本付账单。

互联网思维做产品本质上是一个快的、爆炸式的东西，而餐饮实际上是一个慢慢积淀的东西。这两者综合在一起，快慢之间，便容易脱节。黄太吉的名声是大了，可是产品却未必改进得那么让人满意。在餐饮业和互联网之间找一个平衡点，我认为关键在于卖什么产品：有没有一种容易标准化操作、能够代表相当一部分人的口味、蕴含了我们的文化传统与内涵的食物？

最后，我想到了常德牛肉米粉。

或许餐饮业会慢慢吸引更多的
大学生，做米粉成为一种艺术，餐饮业也会成为一个受人尊敬的行业。这是我的一个小小的、不靠谱的心愿。

3

米粉是南方人的一种主食，从某种程度上可以和北方的面条对应。而我的家乡常德，正是把米粉当作每天早餐主食。常德的大街小巷都充满了这样的米粉店：十几张桌椅，五六个小炖锅，锅中汤水翻滚，牛肉飘香。煮粉的水始终保持着小小的沸腾，香料的多层次味道、牛油的醇味、汤头的鲜味、辣椒的香味、牛肉的肉味，俱在慢火熬制中盘旋蒸腾，纠缠不休。

若有客人进店，一碗千呼万唤的米粉在滚水中沸腾一二，浇上汤头，撒上几撮香葱，滴上数滴香油，抹上一二胡椒粉，红、白、绿三色交融，实在是人生一大享受。

更重要的是，常德米粉的准备工作主要在前，牛肉、牛骨汤需要提前约十小时熬制好。而等到真正操作的时候，从煮粉到出餐，全部过程不超过30秒。长时间的熬制，复杂的配料，是中餐的灵魂与哲学，但极快的出餐速度，又使得这种食物在某种程度上具备了标准化操作的可能性。

如果说，有人可以把煎饼果子、肉夹馍经营成中国的汉堡、热狗，那我想米粉这种有着巨大的地域代表性的食物最终被经营成中国的意大利面，也可以展望。

从2014年2月份开始筹备，回到常德，走街串巷地吃遍了常德的每一家米粉店，一天吃一碗是享受，一天吃十碗则是噩梦。我的一位合伙人和我开玩笑说，吃米粉已经吃得菊花冒火。最后，我们选了一家口味最正宗的米粉店，经历了拜师、学艺一系列的过程，又进行了标准化提炼，买了一把小秤在无数个夜晚一小勺一小勺地称量每一种中草药，配料的分量，又通过常德餐饮协会邀请到当地最有名的几家米粉店的主厨品尝，最后才制作出这几张配方。

2月中旬回到北京，开始找门面，走遍了北京城，最终蜗居在了金台夕照的环球金融中心。再把相关手续的时间算上，4月4日正式营业。这个速度应该是神速了，为了这件事情，已经搭上了大学所有的积蓄，不尽快营业，吃饭的钱都成问题。在筹备开业的时候，为了挣生活费，还干着不用坐班的三份兼职，一个意外之喜是体重轻下来了将近15斤。

在写字楼里面开餐馆，有的时候忙到半夜，可是心里面却充满愉悦。

“伏牛堂”是我一个小小的试验平台。这家店里，不设服务员，我们三个垃圾桶，顾客用完餐，自己收碗，将垃圾按照残渣、塑料碗、筷子纸屑的顺序分类好。作为一起履行环保责任的奖励，我们回馈一份水果。这个试验对我们而言，意义十分重大，我希望探索一种店铺和顾客双赢的模式来做这件事情：一方面通过垃圾分类保护了环境，一方面顾客享受了餐后水果，而店铺则节约了人工。

或者未来这家店能够像美国的快餐店一样，本来需要4个人来运转，最后只需要一两个人就能搞定。节省出来的成本，用于提高员工待遇，为员工提供培训，如果能够形成模式，或许餐饮业会慢慢吸引更多的年轻人，做米粉成为一种艺术，餐饮业也会成为一个受人尊敬的行业。这是我的一个小小的、不靠谱的心愿。

此外，“伏牛堂”还做了很多我感兴趣、有意思的事情。比如和绿色和平的合作，和参差计划的合作等等，他的未来就像一个操作系统，有着无限可能，可以加载许许多多的APP。我尊重我的米粉，尊重餐饮业，所以我们看了将近十次《寿司之神》，力求每一个环节都做好，做到极致。在尊重的前提下，我们也想做更多有意思的事情。

昨天，有人问我有没有想过事情失败了会怎样。我想了想，从这家餐馆开业的第一天起，或许对我自己而言，我就已经成功了吧。我觉得，外在的东西，没有可以再争取，不难，难得是打破自己内心的条条框框。