### S (1).m4a - DONE

J 32:11

可以就整体来讲对你就自我介绍一下，比如说像你的你现在在哪里，老家在哪里，这种，或者是，对。

S 32:23  
尊敬的Julia小姐。我的老家在重庆，不是（一起笑）好。

J 32:31  
尊敬的先生，谢谢，好，请继续。

S 32:35  
对，然后，我所以然后小时候在重庆，然后在，就从小比较喜欢，跟动物比较接触比较多，然后家里面之前也养过鸡，然后后来搬到城市里面之后，不知道你有没有看到过，可能在大陆这边比较多，小学门口会有一些老人，他拿一大筐子那种小鸡仔，然后稍微道德不是很好的，他把小鸡仔给点，染成五颜六色的那种颜色。你没看过吧？我马上给你查查，

J 33:24  
好好，谢谢。把它染成不同的颜色。

S 33:28  
对小朋友看着很喜欢就很好看。就这种（给我看视频）（J：我的妈呀，这糖果吗？我的天啊）

J 33:45  
把它装在塑胶袋了。

S 33:50  
（笑）正常这种反应，我。对，然后当时我其实没有什么概念，但是我就觉得这种五颜六色小鸡就看着不太对，其实这种现象在大陆很多，然后包括在巴西龟，一般巴西龟不是便宜，巴西龟小龟的壳上面印那种卡通图案，这种东西在我小时候，我97的。然后。对，可能长得比较老。

（一起笑）（J：我不是这个意思）没事，我已经接受了。我13岁的时候就已经喊我uncle了。

J 34:37  
不是不是，我98的，我想说我们两个差不多。

S 34:42  
对不对？然后反正小时候没这个概念，但总觉得这些人，就这个动物，当时没有觉得不好，但是就觉得这些动物我不想，就我不想接触这些，所以我当时去买小鸡，我就只挑那种没有被染色的就红的。

J 35:00  
他们直接就这样在路上卖，你就直接买了是吗？

S 35:03  
就在学校门口。每一次放学了，小孩大军出来了之后，就来好多买，然后买了喂不了几天就死了，然后再买，就这种。然后我买了两只，三只小鸡，没有染色的，然后天天给他喂大米饭，然后那，就比我吃的还好，然后给他喂菜叶，我自己在阳台种小小菜，然后给他们喂，然后后来成功的长大了两只，有一只在亚成年的时候被我们家附近的野老鼠给咬到。

对。然后晚，冬天因为在中国南方就是没有暖气嘛。然后重庆，火炉更没有暖气，所以我还专门每天早上拿热水瓶给他们护着，然后给他们照热。然后还，一边还要应付着父母说好臭啊，这种各种事儿（笑）。

J 36:11  
你们是在像花园之类的或者是什么样子的一个地方养他们吗？

S 36:17  
没有，就是高层。就多，出来一个阳台。

J 36:20  
就是阳台上面在养。哦

S 36:22  
然后那个时候就是太冷了或者太热了，我就把它搬到我卧室，反正我是闻着跟鸡窝而已，但是（daijiubu：没事日语）（J：好可爱哦，所以他们长大了，嗯）

对长大了，然后后来我当时要参加毕业考试，小升初，当时就已经开始内卷了，然后补课特别多，然后再加上这些鸡都养大了，我毕竟在室内笼子也不大。他三只都是公鸡，鸡冠子都这么大，然后因为一天就吃了金米饭，长得可精瘦，然后冠子很大，就感觉头重脚心了。

但是很健康。但我就觉得就一天也不能把它放在家里面散养，因为家里面木地板，当时琢那个，被我爸给打了一顿。（J：哦你被打？你被打不是鸡被打）然后我就把这个，对我被打，我替我鸡受了。

然后把我就联系我爷爷奶奶就把他送到农村去了，然后农村散养那边都是各个肥的那种土鸡，而且我养的就是白羽鸡，因为便宜，那老头卖的肯定便宜，白羽鸡。就两只白白的公鸡，然后跑到他一群土鸡里面去在那里叫哦，而而且后来农户还给我打电话说：欸，你们家鸡就不吃粮食，只吃大米饭，这太危险了。我说：你养，我每次压岁钱我都给你。

但好像后来，就没联系了，也不知道他们俩过得怎么样。应该是没有被吃掉，因为反正也没什么肉。

J 38:17  
不是长得蛮好的吗？不是应该还算壮吗？

S 38:23  
对，因为还算壮，但是。因为公鸡嘛，这边就不怎么正（？）都吃这种小公鸡，因为肉质比较好，我那个已经养的比较大，就老公鸡了（笑）。肉已经不好吃，而且炖汤都讲究老母鸡，炖汤。

J 38:44  
不是差不多嘛？老公鸡老母鸡。

S 38:47  
不不不，这肉质还有一点不同的。我还专门为此做烹饪，还去研究了一下。（J：真的啊？）我说了我如果申请不了dvm，我就去读个蓝带。

J 39:03  
这样申请下来了以后再读个蓝带。

S 39:08  
是是是。

所以然后后来就有各种各样的养小动物的经验，然后我有一次还想专门在外面租个小间去养动物，然后但是后来各种原因就没做成，但是总体下来整个还是跟各种各样的稀奇古怪的动物接触了不少。

J 39:34  
所以你说养小动物是在重庆的时候，已经到城市里。

S 39:38  
对对对，在重庆。对，然后在各个动物园然后去当志愿者。然后我又是比较爱吃的，所以对关于动物就吃。

你不矛盾吧，他这个事情不矛盾，对吃动物这个。我的，我以前看过一个纪录片，看到说农场的那些农场主说我非常我非常爱我养的猪，但我当时就是，会有一种感觉，是你养着，你非常爱你的猪，然后等你猪长了一年多之后，你就把拉到屠宰场去卖（笑）。但我觉得这个不是一个矛盾的事情，这个只是，你可以去理解这个事，然后后来我也自己接纳了这个事情，然后所以我在力所能及的范围内，我都给就我身边的动物朋友制造尽可能好的一个环境，包括在我们家厕所里面织网的蜘蛛，我专门强调给我父母说：你们洗澡的时候，一定水龙头不能跟着那个网（J：真的啊？）。

对，然后我刻意。然后我每天去看那个蜘蛛，我如果观察他可能一两天都没有捕捉到什么虫子了，我就专门去捕点蚊子苍蝇，我就甩在那。

J 41:09  
你还会养着，还特地说看他们有没有吃到东西，或者是。

S 41:18  
对对对。我我比较赞同的就是，因为现在很多人有比如说花大价钱去，比如说从亚马逊什么拿一些捕鸟猪啊这种保育类型的，或者是就花大价钱去养一些比较珍贵的或者当地本土比较少见的这种动物来养，但其实我不是特别喜欢这个。

第一个是因为我没钱，这个不说（一起笑）。不是主要原因，是对，但是更多的是我觉得我身边就已经有很多本土的动物。对。而且他们很漂亮，包括比如说草地上的，之前环境比较好的时候，公园里面还没有大量喷农药的时候，还有刺猬，然后各种各样的。黄鼠狼，我们这叫黄大仙，然后一些游蛇类的，就不是蟒蛇类的，游蛇类的一些，这些我们小时候还是可以看得到的，包括野鼠啊，特别是像贺家鼠这种老鼠的，觉得他们做还挺好玩，我还专门去喂。（J：好棒哦，你都会有看到这么多动物）。

对，然后像什么蚂蚱这些就不说了，我在我们家阳台专门建了一个蚂蚁的巢穴，搭了一个昆虫小屋。

J 42:46  
你还会这样，好可爱。

S 42:49  
对。其实这种事在我看来就很正常，然后包括，比如说在欧美国家，在加拿大美国什么的，他们不是就家家户户会在外面挂那种，比如喂蜂鸟，喂松鼠的那种。在国内基本上没有，一个是因为大家都住高层。然后另外就是鸟很少了现在已经。但我们家就是，老的小的时候住平房，有燕子，我就去天天就看燕子。

J 43:17  
他会在你们家筑巢吗？

S 43:20  
对对，就在那个下面。然后那个就感觉特别好，我每天看着，我也不去打扰他就行。然后因为燕子你也不，不方便喂它嘛，它不像麻雀什么，它会。就燕子它落到地下，它不太好飞起来。所以有的时候我给他挂一个就喂松鼠的那种或者挂一个鱼棒。

J 43:41  
好，他会吃吗？

S 43:44  
有些，对，我挂那个太大的玉米它咬不动，它嘴很小，挂那种小的，然后喂一些小米什么的，然后等到住高层了，就有一些鸽子，各种各样的鸽子，最开始是两只鸽子，然后我去喂他，后来他们就带了一大群鸽子跑到我们家阳台。我也是一直扫，喂了。（一起笑）（J：都在找你了），对，所以。所以我没有花什么钱，我也获得了很多和动物接触的机会。

对。然后后来就出国了，然后在温哥华在RSPCA还有当地 Richmond那边的cat sanctuary，然后dog sanctuary 我去那做义工，然后就每周都去。然后，然后因为我这个人记名字特别不行，但是他每只猫都有，每个房间都有几十只猫，然后我的职责就是每周末等大家来参观，就领养者来参观的时候，我要给他们介绍这是什么，有什么特点，我花了好多实力去记这个名字。对，然后后来我基本上大概都摸清楚这个猫叫什么名字，然后每只猫叫什么。

J 45:05  
对你真的特别爱动物，跟动物有那么多的相处。

S 45:11  
对，然后还有就在国外其实我不是很赞成，但是我确实就有一些留学生他们就养了一些宠物，但是他又待不了多久，然后他走了，然后宠物没人管，或者就有他，叫什么，就不是特别负责任的养宠，冲动性消费。然后有一个朋友他养了两只Guinea pig。然后那两只guinea pig生了18只guinea pig。

J 45:44  
我的天啊，会生，马上要绝育。那个一养，而且是公的和母的了。

S 45:50  
不，你想，你想想他们是这样算账，你一只guinea pig在vancouver，你就卖最多30刀吧，对吧？两只guinea pig你拉去绝育，你得花多少钱，至少500刀吧，有500块。

他们就是这么算账的，这就能够理解吧，如果他要这么算的话，对，但是这个买的时候他没有考虑到后续的成本，后来我就去，我就是跑到温哥华Richmond的一家兽医院，我去那免费给他们打了三个月的工，然后把他们所有的guinea pig全部绝育了。免费绝育。（J：哦，三个月）然后，对然后就在那打工。

然后因为我也没有什么专业背景，然后也，我只是喜欢动物，然后会养，但是具体的我在兽医院能够做的事情很有限，所以我就基本上把他们的清洁全部给包了。就当了3个月的清洁工每周去3次，每次去6个小时至少。

J 47:00  
你哪有那么多时间，你不是学生吗？我是学生。

S 47:05  
但是晚上嘛，他那是一个比较多，然后我不是排课，然后我就看着时间去弄，那个时候你也可以看到温哥华他不同地方兽医院，就算比较好的，但还是不同地方有差异，然后后来也去了 Rspca的他们那个，然后那个组织的兽医院，我就觉相对来说那个组织的兽医院就挺。然后我在那个组织的兽医院，我也是做，洗各种被子，包括拖地，然后各种（J：清洁工）对。然后我，对，然后我还慢慢升级，然后我还升级成为给他们消毒手术的那个part，然后还，我还去专门请教他们说：我看你们很忙，你教教我怎么去叠你们那个，因为它不同的叠的那个不是也有讲究。就你的手术（听不清）你要很好地展开了。对，我还去研究，然后就，欸这小伙子还不错。（一起笑）

J 48:10  
好棒啊。你去多久你做这些做多久你就一直在做吗？

S 48:15  
对，我没有，几乎我不想让自己闲着。对然后后来还去了，就温哥华就是UBC，他有个Cancer Center，在高速公路旁边海旁边的一个，我记得他应该是肿瘤研究所还是脑科学研究所，反正那不是养了很多小小白鼠，然后我去那也做，就是UBC PAWS club。就UBC的pre vet课

J 48:49  
哦，我知道他

S 48:50  
他们当时就有组织这个去那个叫rat handling, rodent handling。然后我去参加那个，最积极，就几乎天天去。（J：好棒！）因为我自己很喜欢，就很喜欢动物，但是我平时，因为我条件原因，我也不会去养他嘛，我就尽可能的去寻找这些机会。

J 49:18  
你这样都要跟养的人差不多，你的接触你那么多接触。

S 49:21  
然后后来。回国了之后，为了准备 DVM, 在农场，不是在那个市集工作期间我也去看了很多农场，然后那些农场养了很多动物，然后后来又回国，然后在dvm的准备过程当中，我会去猪场，大冬天在那猪圈里面睡了两个月。（J：你进猪场？）对。

就是那种国内不是很标准的那种集约化猪场，我想去那看一下中国（J：你怎么找的？）他。我就联系人就跑到西安那边去，西安咸阳那儿有一个猪场，他们就不是很现代化的一个集约化猪场，然后我就跟了两波儿，这个母猪的这个妊娠的。这个term，然后就是母猪待产，然后到生了小猪，然后等宰猪断奶之后，转到育肥我就结束了，然后我又跟了一批就那两个月，我就天，几乎天天睡在猪场，睡在猪圈里面，它不是两排限位栏吗？我就睡到中间，但我觉得那两个月把我肺搞的有点问题，我回来之后我去医院，对，肺好像吸的比较多的粉尘

J 51:02  
oh no, 对我觉得其实那里面，对，真的生活工作条件其实真的是蛮。

S 51:08  
对，然后二氧化二氧化硫什么氨基的指数的有点超标。

J 51:12  
你还好吗？

S 51:15  
我还好，你看我现在还好（笑）

J 51:18  
可是就会有长期的一个像。

S 51:23  
没有还好。我猪场出来去了医院，之后我就去动物园了，然后去的是国内，国内现在做的最好的那一波动物园里面的一个就，在南京，就叫红山动物园，北上南那儿。

J 51:45  
对，我还没去过，但是我听过。

S 51:48  
我在那跟着一个前辈，我一直关注他的微信公众号，他就做野生动物保护。然后我在那个动物园的野生动物救助中心待了半年。

J 52:03  
半年的时间你都待蛮久的，

S 52:06  
对，然后就天天跟着前辈天天去，这儿又鸟又掉下来了，然后那儿有个狗獾，然后这有个野猪，然后南京可多野猪。我们去抓野猪，跟着那个时候也去，就那野猪跑到别人店里面去了。

J 52:25  
你们负责去抓了你们野生动物。

S 52:31  
对对，你有没有听过有个人就一个理发店，然后野猪突然从理发店的头撞了一下，把那个，就冲到理发店里面，把那些人吓坏了，然后我们就赶紧的过去，去把野猪。

J 52:46  
为什么会有这样子？

S 52:47  
是因为南京附近他们做生态保护做的比较好，然后野猪的种群给提上来了，但是大型的食肉动物就是来限制野猪的顶层的这些食肉动物没有。就以前有什么豹猫，然后豹猫其实吃不了野猪。就野豹，就花豹，南京的本土的花豹，然后比较大型的一些豺狼这些，都消失了。所以光是野猪的种群上来了，但是食肉动物没上来。所以控制不住。

然后他这个人的人和野生动物的交互就越来越明显。然后，所以南京就经常出现，什么大学校园，大学校园里面又看到某一只野猪在公园里面逛。真的有这种，然后就接触了各种不同不同的动物类型，就是像哺乳类型的野猪，然后豹猫，然后狗獾、猪獾，然后两栖类的各种保育类的陆龟，然后娃娃鱼，然后鸟。南京江浙那边本土的什么白头鹎啊，红隼啊，然后像喜鹊这些都不错，对，然后这大概就这样，然后做研究，然后就差不多了，我觉得说的太多了。

J 54:19  
没有。我感觉特别有趣，就感觉你真的是你每个地方都在跑，然后有各种各样的经历感觉特别有趣，是因为我也是想要多走一走，你知道在国内。

S 54:31  
哦还有一个特别有趣的，我没跟你讲，但我觉得这个可能你比较喜欢。我跑到川藏就西藏和四川交界的地方，跟着那些牧民待了将近一个月，跟着他们放牧放牦牛。（J：好棒）体验确实不错，除了高原反应，其他都很好，除了高原反应和洗澡，还有上厕所，这三个不太好，其他都很好。

J 55:02  
洗澡和上厕所怎么样？在野外解决了。

S 55:07  
上厕所除非你纸带够了，不然就是叶子，就可以到那儿或者体验一把。

J 55:17  
不要粗糙的就好了，只要是光滑的，稍微光滑一点就好了，

S 55:22  
对，上面不要带刺儿。有些还可以用石头解决，就用石头解决。

J 55:30  
厉害。你这些经历，因为我也是多想要多走走，多看看，多多尝试一下，尤其是在国内，因为之前都是完全是去农场什么，都是在英国那边，关于他们dvm的一个就是它的program里面会需要去农场，但是我觉得归国内应该是完全不一样的一个养殖环境，还有状态，所以还是蛮想要的。

S 55:55  
我们如果能够结合一下就。好。我现在是很缺你有的

J 56:01  
对，需要什么我完全给你，全部给你（笑），但是我要先问一下关于鸡蛋的事情，好好。对，谢谢你的自我介绍，所以你现在是在重庆吗？还是。

S 56:21  
我现在在郑州。

J 56:22  
是你家人在郑州吗现在？

S 56:26  
我媳妇家在这。

J 56:29  
你在你媳妇那边媳妇这边。

S 56:32  
对，做个上门女婿。

J 56:37  
哦好棒！所以你回国内主要是住她这边吗？还是你会回家里。

S 56:43  
前半段在重庆，后半段现在这里。

J 56:47  
今年是吗？

S 56:50  
对，当然反正全国就关于鸡蛋这个事儿，就是重庆成都那一片，你看现在我们新的这一批学员，农场动物福利的学员，我一直不知道我们缩写的发音怎么发，我每次说那个ifawf。

J 57:15  
这是一个，因为我们也不说的，也从来不说的，他只会讲他fellowship，然后就够了。

S 57:20  
 我们这一届，第二届fellowship就有，还几个都是在成都做散养的。所以重庆成都四川那一片，这个资源还是蛮多的。然后另外的话，在郑州我们这边也认识几家比较长期和，我们长期在那儿购买的，他在这个郑州就是这个城市的郊区的一个县里面，他自己包了60亩，30，30亩的地，然后在那他自己散养猪，然后自己种芝麻，然后养鸭子、鹅，然后养鸡，搞的就是世外桃源，然后我们就去他每周就开车开半个小时，就在城市里面送他给他会员配上菜。

我一般买鸡蛋我会在他这儿购买，而他这购买的鸡蛋大概就是，因为我是熟客，然后应该不到两块钱一枚，但这个是很便宜的价格，因为它的产量也不是特别定，它如果天气一热那个鸡不下蛋，他就给我配鹅蛋。

J 58:40  
所以配什么蛋。

S 58:45  
鹅蛋，goose. （J：笑，他们有鹅是吗？）在这边。在国内几乎很大部分生态农场他们都会养鹅，因为鹅。你在vancouver如果能够春天的时候见着，你知道鹅很凶，因为鹅比狗看家本领还强。

J 59:10  
我知道，尤其是我在英国有看过，就真的是蛮凶的，我还蛮怕的其实。我被咬了一次

S 59:17  
你被咬了一次是吗？我被咬了两次。

J 59:24  
那个很可怕，很强。

S 59:26  
我被欧洲燕啄过，我被欧洲燕捉过两次，然后被北美红嘴鸥啄过一次，那一次是他为了抢我手上的面包，我不给他，他生气。

J 59:41  
哇，那还蛮嚣张的。还在你手上吗？

S 59:44  
对，就在rose gardin前面那个椅子上。

J 59:51  
那边，对，因为那边大家都会喂，所以他们也养成习惯了，就是说，这就是我的了。

S 01:00:00  
对。之前UBC还有coyote还在那漫步校园，现在也不知道跑哪去了。

J 01:00:05  
对我知道，尤其是因为我们有个朋友，也是fellow，我这一届的fellow他就是住 UBC farm那边，他说他有时候在外面看窗户外面都会看到，对coyote。

S 01:00:20  
哦是吗，我还从来没看到过。

J 01:00:25  
对真的有，而且我们有一次是去机场，机场就直接是有一个在停车场，有个coyote在那边走路，然后我们就，就停车场你知道吗？很夸张的。我觉得现在UBC，不对，Vancouver我也搞不太懂它的一个生态的方式。

S 01:00:45  
但我觉得coyote还好，如果我们看到一只北美灰狼，就可能不那么闲了。

J 01:00:53  
对了，可是也知道说现在应该有点问题了，这些对目前的一个人类还有这些野生动物的一个距离

所以对，所以你说你提到生态农场是你本来就认识吗？还是那次第一次是怎么接触到，然后怎么变成常客呢？

S 01:01:15  
哦这个，这个就很很奇妙了，因为国内的，它是一个大圈子，特别是生态农户这一块，大家有一个趋势，他们抱团，因为他们现在声音比较小，所以他们抱团就一起取暖，然后互相交流经验。所以你如果作为消费者参与这个圈子，你能够关注他们，你是很好能够很方便的能够找到在地的一些，本地的一些小农的。

然后其实你通过参与本地的小农，一个是你自己餐桌上面的吃的会很好，然后另外的话你也可以，你知道，就是你参加这一个圈子里面的农户，他们不是那种，他们都是很真诚的，真的是在做生态农业，不是那种打着幌子，然后去为了欺骗消费者，或者他自己技术不行的那种。

就算你技术还不成熟，但是你加入这个圈子，就说明你这个人是抱着学习的态度，所以他们有些是认可自己亏本两年，他都不会去欺骗消费者，所以这个bond， 这个Trust relationship就很solid，然后我们的这些顾客，比如我作为顾客，我就很忠诚于他，他也很忠诚于我，对，所以这个就是， mutual就很棒，然后另外的话就是在这个圈子里面，然后你如果，它生态农业的圈子还可以reach out，去不同的其他的圈子，比如说公益圈，比如环保的，搞环保的，搞艺术的，然后有些音乐的这些，他们如果去外延的话，你如果参加其他的这些圈子，你也可以接触到这些，所以你也可以接受到这些。

J 01:03:21  
他这样的圈子是怎么样子成立，或者它到底是怎么样子的一个运作模式，是像微信群吗？还是什么？

S 01:03:31  
你如果说社交媒体的话，现在微信肯定是一个大头，但是现在比较新奇的，比如说像抖音啊快手啊，这些短视频平台，他们更多是在做自媒体，所以自媒体方面的话他们相当于各做各的，但微信上面它相当于是。微信也是各做各的，每个人有自己的公众号或者自己的顾客群，或者自己的视频号，但是他们也有，比如说，像我之前工作的那个农夫市集，我们作为市集的这个组织者，我们就会去号召一批符合我们市集理念的生态朋友，然后我们还会去兼顾它的产品的类别，比如说卖肉的、卖蛋、卖菜的、卖水果的，我们都是把它，跟全国各种搜，搜集，然后他如果能来现场，我们当时在北京，他如果能来现场摆摊就最好，他们如果不能来现场摆摊，然后我们就代卖他的产品，我们帮他宣传，这样的话我们的市集的顾客也能够接受到这些在全国各地，他们可能根本就没听说过，但因为我们市集给他做了一个背书，然后我们消费者也相信我们市集就相信我们推荐的这些农户，然后他就能够接触到。

然后另外的包括行业内的一些组织，比如说协会，比如像国内比较大的，我主要是在生态农业这边，就像蛋鸡协会那些就不说。这个就是生态农业这边，比如说有一些CSA就是community supportive of agriculture。社区支持农业。这个就在英国，还是在西方，我忘了是在哪发起的，应该是在美国还是英国那边，然后引入到中国，然后中国就改良了一下，做出了这个。

对，那个是一个整个就可以说是国内的国际性组织，它跟国外的交流比较多，那个相对来说，对于农户来说是一个，一个比较上升，一个拔高的渠道，就是说本来这些小农户它是在。哦，我还没讲市集，他如果组织，我号召这一批农户，然后我们平时会组织一些活动，然后一些探访，然后召集一些消费者去拜访农户，然后我们甚至是做出了一些有别于现在有机认证的我们自己的一套认证系统。然后。

这些就比较在地化本土化，相对是小而精的，然后农户在互相交流的过程当中，他们每周末来摆摊，他们互相交流经验，然后他们有些去考察，然后还带着他们全国从北到南搞个自驾游，自驾之后我们就全国各地去考察，这些就很棒，然后农户互相就建立了联系，然后我们还会邀请当地的消费者来参与我们的调查。比如说我们一路一路向南，可能消费者就跟我们这一段，然后我们跑到另一个省，那一个省的消费者再跟我们一起，所以这个就是一个很好，但这个相对于是农户之间的交流。而更拔高一点的，比如说我刚刚说社区支持农业CSA的组织，他们背景比较强大，它是中央的叫温铁军的一个领导，他是先扛大旗的，所以他能够拿到很多政府方面的资源。

然后他各种国际方面交流的这个机会也很多，然后它下面是打通了学术、政府，还有国际交流的整个渠道。对于，然后还有很多国内的各种小农户就能加入它联盟，然后加入联盟，你作为小农户，你就有机会接触到其他的这些资源。然后你作为，联盟的话，他也非常欢迎消费者来接触他们，然后消费者就包括了普通老百姓，然后也还有一定叫KOL，就Kep opinion leader 。然后他们可以。

J 01:08:15  
在他们自己的自媒体上面。

S 01:08:17  
大家都一起去，所以这也是一个渠道，对，所以对我来说的话，相对的我接触这方面比较多，然后因为我之前也是在这个行业里面算是行业内之一，所以我这方面资源比较多，我相对的就，比较少的去考虑超市里面是否有非笼养鸡或者超市里面的一些有机的鸡蛋，因为我已经有那些资源了，而且是我能够，我相信这个盟友，然后我也去做了很多第三方检测的，这样我相信他，我就直接从这，我就相对少的去超市里看

J 01:09:00  
所以你们这些市集就是，这些农户的产品，都是通过像市集的模式去，或者是他们自己抱团的模式去给交接给消费者是吗？不会说把它给入境，就是弄到，那种超市，或者是电商。

S 01:09:18  
有，也有。看农户的规模是怎么样。比如说如果农户他是做这种种养结合的，然后他是做家庭农场那种，它规模不大，他可能也就养了一二十只鸡，他每天产蛋量不大。那种，他每每周来赶集的时候，他就是存了那么5天下的蛋，他一次就卖。他如果稍微量大一点的话，比如说可能养了100只鸡，他就可以配送给他的会员，他的会员就相当于是每周你定时，定量的给他送，然后每一次送可能就是24颗蛋或者12颗蛋，看顾客的需求。

然后你量稍微再大一点，比如说有些专门我专门就做鸡蛋的，就做这种散养鸡的，他可能就是，我除了供我的会员，或者然后加上市集摆摊，我还有固定的销售渠道，包括比如说市集它有固定的销售，就市集除了摆摊以外，它还有固定的商店。就那种小的那种，小的那种商店，就专门卖农友的各种的，所以不限于周末，那个时候他就可以把他的货进到商店里面去，然后另外在这个圈子里，还有很多的比如说有机餐厅，然后我们生态餐厅或者一些高档餐厅，或者一些比较小众一点的这种cafe啊，或者是那种。或者是比如说一些团建，团餐，他们都可以去对接这些对于鸡蛋品质有要求的销售渠道，有固定的，也有临时的，所以看他们能够找到多少资源，他们就能够对接。

然后他们的规模也随着他们的渠道而调整。还有另外这个政策方面也是很重要的一个。之前北京，很好，做种养结合，还蛮多的。之前我在的，2018年吧，当时我就，某一天晚上，我就接到农，好几个农户给我打电话说，帮忙能不能协调一下转移一下猪。很急，因为那天政府突然下令，就是说北京周边不能，就是一刀切，就是这种散养型的家庭式的小型的这种养殖场，全部都不能要了。

现在跟那个荷兰现在农民罢工有点像。荷兰现在不是说奶牛场什么牧场，他为了减那个碳，就减那个碳排放，就是要一刀切。但其实很多有机的牧场，他那个算法就不一样，其实我讲这个奶牛我还给这个温室效应。

J 01:12:36  
对把那个要锁进地里对吧？现在很多人也在讨论这个问题，对。

S 01:12:43  
对，政府不管，他就一刀切，然后你如果今天晚上你不给搞，明天突击来检查，发现你有养，第一个罚款，第二个猪直接就掩埋了。

J 01:12:55  
一天的时间啊？

S 01:12:59  
不同，是这样，他那个声明放的时间比较长。但是它，声明一般人你都不知道，他就放在自己网页上，他又不宣传谁知道啊，然后然后突然，当他是中央市政府发的文件，然后你下去到每一个区或者每一个镇，他自己当地的政府要去执行，当地政府我就给你说我明天就来检查你，结果那天晚上我们就凌晨包卡车转移猪，转移鸡，然后弄到，把北京迁到河北去。然后很多农户都干不下去了，就因为这个事情。

J 01:13:47  
这些农户怎么办？那些转移的话，把它给放到其他的送给其他的农场还是怎么样？

S 01:13:56  
转是这样，就有些农场，有些农户就干脆不做，他如果是种养结合，他就干脆不养了，他就只管种，他的养殖的那一部分，比如说肥料这种，本来他做得很好的这种循环就打破了，然后他就从外面买有机肥，但外面买有些肥。这不是增加成本吗？然后而且肥料，说是买的有机肥都是，比如说马场或者猪场他那些粪，你那些粪里面又有很多重金属，然后（J：不是有机的了）兽药、抗生素，你这个投到土地里面你那土还能行吗，所以这个是个很大的问题。

然后要么就是有些农户他比较有先见之明，他就相当于你鸡蛋不能放在同一个篮子里面，他把这个鸡蛋，不是把鸡蛋，他把他就提前在不同地方有不同的基地。他就北京这有一块，然后河北那有一块，然后就种不同的东西，你北京出事了，我就把这个转移到河北里面。

就有这种。对，然后有一些就直接就是，像我认识的一户做的特别好，他祖传三代养鸡，爷爷是鸡场技术员，爸爸是搞集约化笼养鸡的，他的儿子是搞，把跟着他爸一起干散养，林下散养生态养殖系统，就因为这个事现在就不干了就干不了，他直接就退出这个行业。很可惜，他们是专门做。

J 01:15:48  
三代，你看想想看文化传承，他们的一个累积，全部累计到现在的阶段，然后就没有了。（S：对的）真的也蛮，对蛮困难的，所以现在政策下来要移到比较，其他地方去了，就只能这样子，你的市集有没有很大的影响，关于说就是因为全部的农民都已经受到影响了。

S 01:16:16  
有小部分影响，但是其实影响当时不算大。对于市集来说不算大，因为本来我们在选品的时候就已经考虑到了产品的多样性，然后我们也去权衡了，尽量去规避风险。然后你做了多样性之后，部分农场因为，这是因为这个事受影响了，他还有其他产品。比如说他没鸡蛋，他还有其他的，然后那个菜什么的。对，然后我们是，当时市集卖猪肉的，他没有受到这个影响。对，他们那边还挺好，所以还好。对，但消费者，消费者关于这个事儿还是还蛮关注的。有点可惜。

对，因为这样一来的话，你相当于是你本来，相当于是我住在这个城市里面，我郊区查得到，我当天就可以给你送到这个，送到家里他是新鲜蛋，但是那个这样一来的话，那就可能得从比较远的地方给寄过来了，然后物流成本增加了，然后你的这个中间的耗损也可能增加了。对，然后另外的一个比较大的，你可能本来你买的这个养鸡的农户，你是认识。现在你就没有办法认识他，你就最多就是在网上面知道他信息，然后你相信他。这个连接就是相对就变弱。

J 01:18:00  
其实市集不是也算是一个连接的方式吗？我觉得。

S 01:18:09  
是，对对对，但是我们为什么，就市集当时为什么就推荐农户自己来摆摊。

J 01:18:18  
可以正面可以看到。

S 01:18:21  
对这个 Face to face interaction真的非常重要（J：很重要。对）特别是对于，特别是对于现阶段生态农产品还卖的价格相对比较高，有一些甚至高于有机产品，但是因为你有面对面的这个沟通，你产品里面的情绪价值，你信任价值，人和人的关系的价值，是赋，就赋予了这个鸡蛋更多的这个价值了。（笑）所以让

J 01:19:00  
对，我现在就是在了解这些价值。（笑）（S：对）你觉得通过市集的模式，对，你觉得最重要的就是消费者得到的价值是什么？或者是农户最想要传递的价值是什么？

S 01:19:15  
农户最想传递的价值就是，其实我觉得的啊，比如说食品方面的硬性的这些标准就不用说了，因为确实存在一些农户，他确实你养的都挺，很用心地在养，但确实可能因为比如说土地的，他本来这一块土地之前可能遗留问题，土地上遗留了一些东西。

你这个情况可能就会，这个鸡它不是走地鸡吗？你散养那鸡在地里面pao食，它不可避免的就把这遗留的重金属弄到里面，你蛋壳上面肯定就会检测的出来。然后像有一些沙门氏菌，这些，你像日本的鸡蛋，日本生食鸡蛋那个就已经做到那个，这（强调）么高端的，你看一个鸡蛋下来，你经过流水线各种杀菌消毒的，这些小农户肯定做不了这个。

所以他们这个沙门氏菌啊，金黄色（听不清）这些东西可能它就，规避方面就比较难去规避这些事情。所以这也是他们可以提升的，这些方面，就在食品安全方面是可以有提升的空间的。但是呢，我们现在能够尽量去规避就是，他们去做检测和第三方检测公司比较长期的做一个合作，这样价格，它这个检测价格会相对降低，然后然后我就去尽可能规避这个事，然后如果检出了那我这一批我就暂时把它扣着不卖。或者是把它做成

J 01:21:10  
正你们都会做检，你们是市集会有要这样子要求去他们去做检测吗？还是是一个推荐他们去做？

S 01:21:20  
是这样，如果因为市集对于这些用户来说，有可能是唯一的销售渠道，但是也有可能是销售渠道之一，像这种跟比如说有些有机餐厅对，有固定的对接的这些农场，他们有机餐厅对他们肯定有要求，所以他们自己都会去做检测。但像比如说有一些刚刚就是踏入农业的这些农友，他们就是没有这个概念，那就市集我们要求他去做这个检测。（J：有道理的）

然后消费者，就我们也在教育培培养消费者，然后消费者本来就，他搞不清楚说我们市集上卖的这个鸡蛋，北京现在还好，北京菜市场基本上没有，但是就是在其他的二线二线或者新一线城市，比如说像武汉、重庆、成都这种，那还有菜市场，那个菜市场有一些就大妈大爷，提着他自己的，提个篮子，那个就更（强调）没有管控，大妈大爷他怎么喂，那就真的不知道。之前，所以我们还是要教育消费者说，你怎么去判断说。

就算你觉得这个农户很好，但你关于这个产品来说，我怎么样去看待这个产品，但你对于个体消费者来说，你不可能说，你不可能说我为了买你这个鸡蛋，我还专门为了你这个做检测，所以说这个检测要么农户自己做，要么是我，市集作为第三方来给消费者呈现这个事情，所以怎么说也，所以两我觉得大概是两方面，第一个就是产品本身，第二是产品背后的人或者故事，所以，然后产品本身的话又分为产品，它自己的质量，质检和这个产品它后面，就是生产这颗鸡蛋，它喂鸡是怎么喂的，喂的是什么，然后这个鸡是什么鸡，这一类型的。

所以这些信息如果能够透明，然后能够有一定的风险控制的话，消费者其实是愿意为这些买单。但是，还是不可避免的，因为这个价格会相对比较贵，因为你，像我现在在郑州，我昨天这个小区下面就有一个老奶奶，他不，他这一看就不是他自己，一看就不是他自己的鸡生的蛋，拎了两大麻袋蛋。（J笑）一看就是他不知道从哪一个地方进的。你猜卖多少钱。（J：应该超级）

16块钱10斤（J：我的天啊）作为消费者说。你如果对蛋的品质啊，或者，就不了解蛋的生长，生产的过程当中会有什么样的风险，你作为老百姓那肯定买这个

J 01:24:55  
对啊，觉得赚到便宜了。

S 01:24:57  
你跟这个叫什么50块钱那么一把鸡蛋怎么比？所以消费者教育这方面还是很重要，所以当时在市集上面，消费者人群我们划定的也是中高端，中高端收入人群，然后要么有特殊需求的，比如说家里面有小孩的。特别是幼龄儿童，像我这么，我已经不算小孩了，像我们这么大的都不算，我觉得是，就到我上高中了之后就没这么在意（J：差不多了），像那种小宝宝就抱在怀里面那种（J：也很多）。

还有孕妇家庭，然后或者是自己本来，自己健康方面有什么问题的，比如说自己身体有高血压，什么各种各样的疾病的，或者是有一些信仰。这个信仰不说是宗教信仰，就是对于动物比较看重的，或者是他比较信仰信，比较认可中医中医的理念的。比较。

这些类型的消费者，他对于这一类型的产品就比较，能够认可度比较提高，然后当然你教育水平是在一定基准线上，就是你低收入低消费，低收入低消费水平低教育程度的人，比较难触及到，是这样。

J 01:26:48  
但是你们在做这个也算是一个传播的方式，也可以号召更多这个，对吧？这些消费群体来看到说，在做这件事情，所以一直在。这蛮有趣的，对我就觉得很好很好奇，所以这些农户你刚刚提到都是生态农户，你们会有什么样子的标准去去对像规定比如说室内室外，然后散养的程度或者是时间或者怎么样，这边这些都会去考虑，或者是去对你刚刚说的调查之类的。

S 01:27:25  
我们会做这种，但对于农户他的养殖方式，我们不会去过多的去做要求。我们做要求的是鸡蛋本身。比如说我们去做各种的重金属的检测，做微生物超标的检测，细菌微生物的检测，对于农户他自己到底他想怎么养。

我们有一个baseline，就是说你肯定不能搞那种像那种富集笼，就是笼养啊，你把它关在里面，做这种集约化，那肯定就不是我们考虑范围，基本上都是，要么是在农场圈一块地，然后喂他的都是农场自己生产的这些蔬菜。或者在外面，其他农友买这些非转基因，我们还挺重视这个。就是喂鸡的饲料是非转基因的，不是说转。我们这个，是为啥？我不是说转基因技术不好，就是说在中国转基因整个社会认知就觉得它不好，不管政府或者科学家再怎么说，这个是。

J 01:28:50  
在国外也是我觉得听起来可能会可能不太理解这个理念，或者是对一个初步的了解，都会觉得说转基因是一个不是那么好的事情，对。

S 01:29:01  
但是现在我还，我昨天还，就我昨天去逛超市，我还挺惊讶，我去看黄豆酱，黄豆酱还专门就我觉得这是个良性卖家，他黄豆酱那个标签里面写着‘转基因黄豆’。他还专门标出来了，我觉得你真好（一起笑）。因为很多人不会说这个事情。

J 01:29:27  
对啊，你就不会。

S 01:29:31  
对，他只能会说我这个是非转基因，他不会说我这是转基因，他如果要说是转基因的，他就在你那个标签里面用最小的那个字后给你写。（J笑）

J 01:29:44  
对啊，就像我们现在讲鸡蛋，它是非笼养，你可能会写说非笼养、散养、土鸡蛋什么的，但是你不会写笼养的。（S：对对），就是这种事情。

S 01:29:58  
现在比如说像我小区，就我现在住的这个地方，一般像高就有那种比如说有机产品，有机鸡蛋或者是非笼养鸡蛋这种比较高端鸡蛋产品的这种超市，它一般都在城市的中心。稍微你出比如说三环，如果城市一环一环的话，你出三环，基本上这种平价超市都不会有这种鸡蛋。我这个小区旁边这个鸡蛋，它这个，我现在发现就三款鸡蛋，第一个叫虫草鸡蛋。（J：这个我听过）

嗯，虫草鸡蛋就没有说什么生产方式，这个就不用说了，这个都知道，另一个是另一个是这个叫什么土鸡蛋，也没有说生产方式，还有一个是这个，非，无公害这个鸡蛋。对。所以我一般都会买无公害鸡蛋，因为他至少跟我说了一个标准，其他两个都没有标准，至少我知道它这个是符合无公害标准。虽然无公害标准属于在市场流通里面最低的一个标准，但是他至少是有标准。

J 01:31:40  
至少不像其他两个连什么标准都没有是吗？

S 01:31:44  
对。现在没有标准的鸡蛋还是在市场上面流通，我觉得是一个很大的问题，其实鸡蛋还好，蔬菜更严重。毕竟你这个鸡蛋上面，怎么着，你，你除非买的是散，你除非买的是散装的那种鸡蛋。但现在散装鸡蛋越来越少了，因为因为耗损比较高，有可能一对一大家都去挑里面鸡蛋就磕碰了（J：因为我看有些超市）一般都是包装好的。一般就是这种网袋装的或者包装好的，但至少上面会给你贴至少生产厂家的。

J 01:32:24  
这些信息你至少会有是吗？生产厂商（S：对对对）你是怎么你是因为是做这一行业，所以你会比较关注或者是知道说这些标志或者是这些认证的一个标准，你是怎么得知，对啊。如果像你身边的人或者是亲朋好友，他们也会对这些比较关注吗？

S 01:32:47  
不，是，呃，但是这个也是看，比如说，我的岳父岳母就不怎么关注。但我的爸爸妈妈就比较关注，因为我爸妈他们相对接受的教育比较高，然后我说这些他们都听得懂。但是那个，岳父岳母他们农村的背景，他们可能更多的是偏向于性价比。像我刚刚提出的那个两大麻袋30块钱鸡蛋，我岳母肯定高兴惨了。噢我今天能买的这个是好啊！

J 01:33:36  
哦了解。可是你现在住在你是现在跟他们一起住吗？

S 01:33:42  
住的很近，但不是住在一起。住在附近。

J 01:33:47  
所以你买像买菜煮饭什么都是你还是自己你们自己在家里会做？自己

S 01:33:53  
对。一半一半。晚饭去那儿吃，然后是这样，我们在这不是订了，我们叫，以后就叫刘大哥，他姓刘大哥，那个农户，我们订了刘大哥的菜，然后我们就是有，就叫他分半，一半送到我们这一半送到岳父岳母那儿，改变他们的那个消费观，因为他那个蛋确实很好吃。

你不管，你从视觉上面来看，中国他们会比较，之前我还看了一个研究说不同国家对于蛋壳和蛋黄的颜色还有偏好，中国的就很明显我们会偏向蛋黄的颜色深一点，（J：对），然后蛋壳的颜色深一点的，或者是绿色的。中级的白，就是，如果最差的是什么？就是白色的鸡蛋，然后中间那个黄还是跟香蕉的颜色一样的，这是最差的（J笑）。

然后另外就是风味的问题了，然后因为刘大哥那鸡都是吃各种虫子在它的农田里面，然后它农田土壤土壤检测也没问题，然后他种的啥也没用，然后他就鸡蛋就它风味物质就特别好吃，所以你去炒蛋炒饭，这个区别很明显，你做蛋炒饭，然后这种水煮蛋这种你不需要调味的，你就吃水煮蛋，你就完全不用调味都很好吃，但你如果在超市里面买，就是味如嚼蜡，我就觉得，啊，我就为了补充蛋白质我就忍了，我就吃。

但是吃那个蛋你是想，你是一口一口小心翼翼地在吃。对。

J 01:35:57  
有点像精品这样子一口一口小小的。

S 01:36:01  
对。因为你像去，因为它确实很好吃，所以你如果说你的，你不管是笼养还是非笼养，或者是散养，或者这种生态的或者有机的，如果你生产的再好，如果最后你这个鸡蛋的品质，就你吃起来没什么区别，我觉得消费者也是，不会太在意。对，这个是一个很有利的感官方面的事情。让消费者去，就是你吃了那个好吃的鸡蛋，你再吃这个果真，你就觉得掉档，就应付应付，你一旦就搞个什么，你都会去用那个蛋。

J 01:36:49  
了解你这样子，所以刘大哥他的农场你是去过是吗？你去看过他们的鸡什么的。

S 01:36:57  
那肯定看过，还住过，还帮他们拔那个鹅毛，这个还被批评了，他说我拔的太慢，鹅肉都馊了，你还没拔完。鹅毛太难拔了。

J 01:37:09  
拔鹅毛，就是他们杀了以后，然后这样子慢慢。

S 01:37:16  
对对，你如果去过火鸡场，不知道你去过火鸡，他火鸡的毛这么大。然后火鸡还好，鹅这种它是它是水禽，你那个毛又密，还三层毛，反正就被刘大哥，被刘大哥批评了，就。可以说一下刘大哥的背景，它是他应该是硕士就硕士搞农业的，他是学的食品科学，所以就很多这种搞生态农业的，他们都是高知分子，然后还是年轻人，他们学习能力这些都很强，所以而且还有，还很有情怀，所以对动物好这些就不用说了。

他们那个猪啊，太好过了。他们那个猪就看了很快乐的猪，真的很快乐的。对他们刘大哥他本来自己赚钱又赚的不多，每年他们家都是依靠农场为生，他其实去外面做一个技术员是很容易赚钱的。但他现在在这个农场，好一点的，一个家庭一年就是20万人民币的收入，这个毛毛利，不是净利润，毛利。

但如果坏一点的，比如说之前疫情，你没有办法进市区送菜，这种的话可能一下就降了比如六七万，一年就六七万，就在这种经济条件情况下，他还要，他还专门去请他那个挖掘机，在他农场的中间挖了一个，挖了一个小的小小湖，让那个鸭和鹅自己去去转。

然后他还把那个猪，他猪圈他就围着，他就回，猪圈的这一头就是，挨着那个水湖，所以那个猪就跟大象一样，他想跑到水池里面打一个滚，而且他湖然后中间地带就是那种泥浆池，那猪最喜欢的地方。对那个猪就很好啊，猪从，有干燥的猪圈可以睡，然后他又种了很多麦子，很多秸秆，然后他给铺的床，发酵床，然后中午跑到床上睡，然后没事就去那打个滚，然后给洗个澡。

爽了不得了。然后鸡，那个鸡也是，他们那个鸡就是，农场范围内鸡都认家，就到处，这走一下那走一下，然后小鸡也捉不着。小，就是小鸡跑得贼快，有一些有一些公鸡成精了，直接飞到白桦树上，二三十米高的根本就抓不住。他们抓鸡，他们抓鸡可费劲了。抓紧还要趁晚上等鸡睡着的时候去偷袭他们，白天抓不着，

J 01:40:41  
真的啊？你说抓鸡你说要差不多要做成就是吃肉这样子，还是说。

S 01:40:47  
对对，吃肉。然后他们那个鸡蛋的话，就是母鸡会，母鸡他们会在鸡圈下一下一部分蛋。但是呢，也会在农场的某一个角落自己挖个坑在那下蛋，所以这有一部分耗损。他如果你没有发现蛋，要么就是成功的被母鸡孵成小鸡了。要么就是（J: 真的有成功过？他的蛋都有受精？）对，基本上都是受精的，你拿来孵化箱就孵出来。因为他那公鸡和母鸡都有，而且散养也没有做隔离。

J 01:41:30  
没有办法限制。就让他们（S：对对对）。很厉害，他们规模大吗？就是鸡比如说对吧，鸡蛋的话鸡的话有多少只呢？

S 01:41:44  
现在他有多少只鸡我还真不清楚，我有一阵子没去了，但是就基本上你每周，每周我都可以吃到至少12颗蛋。他给我配

J 01:41:56  
12颗你说你和你媳妇吗？还是？还有你的丈母娘。

S 01:42:02  
就一共我们家，我们订购的12颗。然后再加几个鹅蛋。对我来说都已经很少了，我在加拿大的时候我吃鸡蛋。我的大部分食品方面的开销可能都放在鸡蛋上。

J 01:42:25  
真的吗？为什么？

S 01:42:27  
因为我在温哥华，就是肉，就吃鸡蛋吃的很多，然后我基本上每周我会买2~3盒，至少都是Free range eggs。然后那个，对，对，其实每次你如果要调查消费者心理，就像我这种比较肤浅的人。（J：没有肤浅）我每次，我没有不好意思说，但确实是有一点自豪感，当他不是在温哥华有那种是多少颗，36颗蛋的那种正方形的那种大的盘子的鸡蛋盘。那种就是最便宜的，对吧？然后他往上面摆会越来越高，就价格会越来越高，摆了最上面的，有机鸡的。然后当时我考虑到我的经济实力，我就挑中上层。然后每次我去结账的时候，我就会有一种自豪感，我觉得我这个free range chicken那肯定是他们应该是很快乐，我吃他们生的蛋我也应该很快乐，（J笑：对）所以我觉得，就是我，有一部分这个钱，我就是为了我这个感受，这个快乐的感受付费。

对，其实你真的要说这个有好吃到多少，我觉得也没有好吃到多少（笑）。对，但是确实整个心理，心理状态确实就是让我选择了可能福利更高，但我也没有看到他们在那个鸡蛋标上面写福利方面的内容，他只写了他养殖方式。

J 01:44:34  
对，因为现在，对，这些销售模式都是通过养殖方式，而不是说什么，对，这种福利。对，你觉得福利认证这种标志，你的印象或者是感想是什么？如果有任何关联。

S 01:44:47  
对，我觉得可能，现在可能有点，有一点困难，因为你像，像有机你是用了多少年你才把大众心智给弄了，而且现在很多人对有机也是一知半解。甚至是完全不了解。

大家就觉得有机这是好的，就贵的，具体贵在哪儿好在哪儿也不知道。然后像动物福利，动物福利，我就，看你如果是跟其他的logo就跟其他的认证分离开了，我单独做动物福利认证，你没有办法就是你如果，消费者如果不像我们，如果做不到我们这种，那他你如果一点都不去了解动物福利的内容是什么，你根本就get不到这个 Logo背后它代表什么。

所以我觉得消费者教育这方面还是有很长的路径要走。像有机，它至少它涵盖的内容，相对现在消费者能够接受，然后能够知道他生产，就简单的粗暴的来说，不用农药，不用化肥，不用抗生素，没有不是（J：无添加）。对，这种东西，但是你像，你动物福利，你怎么去让老百姓有一个粗暴的理解，你做不到，对吧？所以我觉得还是肯定是还有一段路要走的，对于动物福利标识。

J 01:46:32  
对我同意，我也觉得。

S 01:46:35  
因为他不是很直白，像有一些比如说什么，比如说比如木头家具就木质的，像宜家他们做木木质的家具，它木头上面会贴标，什么是那个什么友好sustainable forest这种感觉。（J：对）。那个比较好理解嘛。我就是说森林这个是比较，我是可持续的砍伐的木，木质资源，对吧？这个是相对比较好理解的，但就动物福利这个是真的不是很好理解。所以这个就比较困难。

J 01:47:14  
对，所以我觉得不是很多人也有在讲对一些一些什么友善，或者是用其他的一些标志来就是说来表明说这个动物可能有更好的一个生活。

但是我觉得在国内真的比较困难，因为在英国虽然说他们尤其是，我前一阵子才刚去一个动物福利大会，在爱丁堡还蛮有趣的，他们就有一个 discussion就在讲这个话题，关于动物福利标志在英国到底要怎么实施，然后到头来我觉得虽然说讲来讲去特别有意思，因为他们第一个问题就是说到底什么是动福利养殖，就这个问题都已经讨论了这半个小时一个小时了，到底要是animal-based, environment-based怎么去衡量多久，这些细节都可以讨论到很久，然后到头来可是我觉得最后还是很少从就像，我们这个圈内的人都很少从消费者的一个角度，他们到底有多少时间去了解这种东西，会去考虑说这种细节，或者是对会赋予它的这种价值，所以英国也在讨论时遇到的东西，我觉得现在他们比较多，真的是有动动物福利标准，应该说他们是跟像RSPCA或者是因为这个也是大家是认知说他们是对动物好的一个组织，所以动物保护的，所以如果有他们标志的一个商品说怎么说他们的一个认证算是他的一个就相信说相信说这个组织去确认的这些农场是对动物会比较好，就应该从心理上他们会去了解，也会去接纳，而不是对就比较少，不会说直接是那么我for x种就没有也是养殖方式为主，然后再加上这种其他的一个不管是你的通路，不管是一个组织的认证，对我现在看来好像是比较多，这样他在国内就没有那么还没有怎么说对吧？

动物保护的这种组织还没有发达到，大家都知道，所以。

S 01:49:22  
对现在我觉得这是一个信息宽度的问题。现在消费者能够接受到的信息太少，就是他要么你，你本来 Logo上面就对于企业来说，你那个就是标签上面，你能够体现的信息，你多放一个那就是多一个成本，你可能另外的就要减一块。所以对于企业来说，他有没有意愿能够把动物福利，它能够涵盖一些key points或者keywords，或者你发一个你养殖厂的一个照片，鸡他到底长什么样？这个真的很有用。

对我来说就个人感觉，你如果是在蛋，蛋的 Logo上面，你贴一张鸡的照片，我看那个鸡我觉得他精神精神抖擞了，就算这个鸡是假的，就不是你养的，我对这个产品的感官也会好一点，然后你如果能够比如说你像现在国内有做这种一体一码，我去买我扫一下那个二维码，我能够了解到这个产品的种植信息一些背景，但是现在这个码能够提供的信息还是比较少，基本上都是文字信息。

但你通过文字信息能够了解的是，你不直观，你不是专业的，你根本不能从这些文字信息里面知道什么，你如果能够扫这个码，你能够，比如说，你做一个我养殖环境的一个短视频，你去扫一个码，或者你扫了码，你可以，就是你厂家你在哪一个视频平台或者是传媒平台，你有一个自己的账户，你扫了这个码，然后我一看我很清楚的，我就知道，啊，你是这个，我知道你用心，我能够通过几张图片，我就能知道你你说的非笼养或者是散养是不是真的？

我其实，我不会去，作为普通消费者，我不会去花太多精力，我去是真的是深挖你这个，我要去当个律师侦探，我去探究你到底有没有说慌。其实我很好被说服的，我只要在几秒钟之内，我看到你，我觉得你用心了，然后你，我通过你的给我提供了非常简单的evidence，我就能，你就把我说服了，那我就买你这个，然后我尝了之后，这是消费前嘛。消费后，我如果尝了，啊你确实你这个鸡蛋不错，你在这个表观上面，就我刚刚说了蛋黄的颜色，还有蛋壳的颜色，然后你的味道吃了确实不错，我之后肯，我就大概率我如果不换超市的话，我就会只买你，我一直买你的，我就养成了消费习惯。我觉得是这样。

J 01:52:37  
对，就会养成，我觉得养成消费习惯以后就差差不多，就已经定了（S：对对），你的一个消费渠道，尤其是如果没有，对吧，没有再换这样地方，或者什么的。对，所以你，等下你接触刘大哥的他们的一个生态产品，你是跟他们会定什么蔬菜水果什么其他的农产品都会跟他们全部一起（S：都订），所以你买菜，所以你大部分的食品都是从他这边来吗？你还是会去超市去补一些其他的东西？

S 01:53:13  
会补会补，因为它不可能涵盖我所有需要的。基本上它能够给我的都是生鲜，生鲜类的。然后那些比如说稍微有一些加工的，比如说豆腐啊这种，还是得去超市。对，然后像鸡蛋有些时候，比如说前阵子我们家来客人了，一下子就用了7个鸡蛋，我自己不够吃了，我还是去超市买。

J 01:53:40  
是，了解你去超市你会有特别去选择哪一些吗？

S 01:53:47  
我肯定会，这个就是我刚给你说的，我楼下的超市就刚刚那三种蛋，我会选择无公害。

J 01:53:54  
就就这三种，对。

S 01:53:56  
但是我如果是去选择多的，像市中心的那种，像做一些高端品类的这些超市，他，那个时候我就会去，去专门去看一下他他是怎么样去分辨一下，然后去选择。

J 01:54:17  
可是比较常你说在家里超市比较小一点的，至少说他的选择就没有那么多的。

S 01:54:25  
对。这个是一个现状吧。对，除非现在在国内比较少，除非你像我这种，有刘大哥这种直接给我送货到门的，你一般去。几种情况吧，我给你列，你要么就是像这种我直接在网上团购或者网上下单，你直接给我配送过来。那个时候超市放在他们选购清单上面的这个蛋，他不会给你贴，他不会把那个标签全部给你照的很清楚。

它最多就是上面给你写一个说非笼，就是一个产品的名字，什么非笼养，再加个品牌什么非笼养鸡蛋。消费者他其实接受不了很多信息，他如果已经对非笼养、笼养有这个概念，他可能会选非笼养，但一般的话都去选择，有要么打折呀，要么做促销，就选这些鸡蛋，这些基本上信息了解不了多少。

要么就是去市集。我们当时在北京的市集也是在一环外，那属于市中心。这一类型的，然后能够在那消费，平时在那活动的人基本上不会太差，他们也是有消费能力和认知能力的，他们能够接受一类型的产品，要么也是你就是，你直接就住在，因为你，一般你买菜，你不可能说我我在市中心买菜，然后我提我拎着这个菜，我在北京做一个小时地铁，我再去郊区的家里，要么直接住在市中心的。这一些这些人呢，一般分为两种，一般要么就是特别有钱的，就是他的认知水平比较高的，他们在这种像做高端像盒马生鲜，然后这些，这些有进口产品的超市一般都对。（J：要求比较高）

然后他们就会他们就会去，而且那种超市他也很少，他基本上就不会进那种一般的鸡蛋，他为了保证他的这个利利润率，它都会进一些比较高端的鸡蛋，高端鸡蛋利润率也高，他同时也要符合他们整个超市的逼格。所以他那个，对，所以在这个里面的顾客的选择就已经被超市给框定了，他可能他的baseline 就是非笼养，就非笼养到有机，可能这个顾客就在这里面自己选，一般可能都会选有机吧，或者散养，或者什么加一些特色的，比如说乌骨鸡鸡蛋，这种类型。（J：绿色的，对）

然后要么要么就是在市中心的一些老大爷老大妈那些就是。（J：他们从哪里来的？）对，像他们那些他们就会去城中心的一些菜市场，那些买普通的鸡蛋，那些大部分是这样。这基本上是我观察到的，接触的一些，还有一些社区的生鲜店，那就看社区它的定位，如果那个，就跟那个社区的房价，社区的房价，如果像北京那10万块钱一平的那种。那那社区店肯定有高端的产品，然后他们也是跟我刚刚说的，他也是框了。

J 01:58:26  
一定要认知也比较高，对啊。你要安全。

S 01:58:30  
然后如果像比较评价，一般普通的小区的社区店，那就跟我现在这个超市差不多。

J 01:58:39  
虫草蛋，土鸡蛋，对。虫草蛋虫草蛋是什么？

S 01:58:46  
我还真的不知道，我，他也不可能喂虫草吧，我觉得他就是忽悠，他可能，他可能在比如说可能10公斤的玉米粉里面加了一克的虫草粉。

J 01:59:01  
我的天啊。我好像有听说过，因为其中一个消费者也跟我提到过，然后可是我就不太知道是，到底什么叫做虫草蛋，然后为什么大家是对这个比较，真的是有偏好吗？当地的一些消费者。

S 01:59:19  
有啊，肯定有，比如说像我岳母，他看了这个，估计他就会。那虫草在这个，就高级嘛，就是补品。那你鸡吃，就我鸡都能吃虫草了，你吃了这个蛋能不好吗？还有比如说乌骨鸡鸡蛋（J：对）就是这种。你不能说乌骨鸡，它这个蛋就比白羽鸡那个蛋要好到哪去，或者比黄羽鸡鸡蛋要好到哪儿去，那就是觉得，哇有点灵。价格都贵一点。对，可能它的生产模式都是一样的，乌骨鸡也是在这个笼养。

J 02:00:04  
对啊，都差不多，但是我也很好奇对消费者到底是抓哪一个点，然后说，好，要去购买之类的。而且，蛮有趣的。

S 02:00:17  
对，这个就看那个跟企业的营销有关。企业如果是良心企业，他营销那是往好的营销。他如果是，他如果是要反面的搞营销，比如像这种虫草蛋，这种打噱头的，然后各种不，这种乱写的，我看到好多我都有点忘，现在都好了一些了，以前前段时间，比如2015年的，我出国之前。

那个时候市场那是真的乱， Logo什么都敢写。那个时候广告法还没有怎么印，就大陆的这种，就乱写。给你各种的天生的藏红花鸡蛋啊什么的。然后当时食品安全问题我还是在酝酝酿当中，然后往里面加什么苏丹红。那种超标的食品添加，然后给鸡喂一些不太好的一些东西都有。

J 02:01:31  
对，我有听说。苏丹红那个，关于说把蛋黄弄得更深。

S 02:01:37  
就跟那个三文鱼一样，其实就是你可以去调控那个三文鱼的肉。

J 02:01:46  
对啊，其实鸡蛋你真的可以啊（听不清）。你撕了你们就可以加了，这个是，觉得大家还是消费者还是会去看这颜色，（S：对的）虽然说已经有出现几次食品安全，

S 02:02:03  
对对，所以对于这种生态农友来说，他们会通过一些一些自然的方法来让他们这个产品看着更有吸引力。比如说他们会加一些辣椒粉。喂鸡的时候会加一些辣椒粉，这个是，比如说在夏天第一个是辣椒粉，它有给他们就治理、调理肠胃的作用，（J：真的吗？会辣吗）然后他们那个夏天他们食欲不行，就给他们加一些辣椒粉，鸡就食欲就上来了。（J：真的啊？）

然后辣椒粉它不是还有辣椒作（？），那些就给那个鸡蛋，蛋黄在发育过程当中，它就会让蛋黄变得更红。然后还有各种（J：这我还不知道）对。其实我对中兽医这方面还是挺感兴趣的，博大精深啊。很多事情，我真的很想，我上完DVM之后，我回国我来好好研究一下这个中兽医。

J 02:03:11  
我也是这样，对我也蛮感兴趣的，也有人跟我提供，我说我真的没听懂，

S 02:03:20  
藏族，草原上面满地都是藏药草，那些毛牛啊，藏族他们养鸡。那个鸡蛋就相对，简直我简直可以飞。（J：真的啊？）那个鸡他真的是虫草鸡蛋（笑）虫草就是在草原上的嘛，他们那个鸡就是去，真的就是吃。

J 02:03:49  
真的啊，好有趣啊。对，因为我我没去过，我没去过西藏那边，对。所以说你看他们，你跟他们一起，因为你是跟他们一起放牧对不对？所以你有看到说他们养鸡养其他的，他们都怎么生活这样子。

S 02:04:03  
对，（J：哇好棒）他们就是把，他们生活，他们日常的饲养环境当中，他就融入了很多，你可以说是民间智慧，然后也可以说是土办法，但很多土办法也是有奇效，你很多各种抗生素都解决不了的事情，加点辣椒面就可以解决（笑）

J 02:04:31  
对啊，而且抗生素其实说到底也是一个问题，所以有什么能够更，怎么说，对啊更holistically可以treat这些disease的方法，对啊。我也是觉得说我学了 dvm之后就是拿到这个degree，然后才发现说，哎，其实还有好多好多问题，虽然说有解决方式。

就觉得虽然说你有这些解决方法是非常应激的，这真的是一个短期的办法，它不是长期的，它不应该是长期的，所以就觉得就很多疑问就很多顾虑说这个系统就感觉是越往怎么说就是一个negative cycle，对感觉对有很多的问题。

S 02:05:17  
对。然后他们就，我印象很深刻的就是，我感觉他们在饲养期的过程当中，它其实无意识的它融合了好多就关于动物行为学的，然后动物行为学的，然后中兽医的这些，还有一部分的西式的兽医动物动物医学的这些理念，它结合在一起，然后就能够给动物创造一个很很棒的条件。

我现在，我在国内接触的比较有限的这些兽医的治疗，他们很多强调的都是，很多强调就是我给你吃什么药，然后打什么针，输什么液，做个外科手术。但他很少去强调，很少去看动物的整个它的环境，居住环境是怎么样，动物的情绪是怎么样，他的行为表达的怎么样，然后这，就跟人其实一样的。（J：其实人也是一样），身体就有毛病对不对？你人不开心身体有矛盾，毛病毛病，你可能说：我就要给你吃个什么药，就你能解决。我对于比如说抗抑郁药，你不能说你不能说你那抗抑郁药就治疗一切，你还你还

J 02:06:46  
对啊，一定要是生活的，日常生活中的一些调整。那抗抑郁药（S：对对）可能是一个短期，先缓冲一下，先帮助一下，但是长期来讲还是有其他的对。

S 02:06:58  
对，所以我觉得对于动物的养殖，还有像医疗这些都是，这应该把这个眼光放的大一点，不能局限于动物在诊所或者在手术台上的那一刻，而应该放在更长的时间，时间尺度，。

J 02:07:19  
对，所以其实，对，我也是这样想，才会从兽医这方面先暂停一下，先看看大环境，先看看说，好，现在我们到底知道什么关于农场，关于。因为其实很多到头来也是人，关于说我每一个人的，如果要照顾动物一个动物也算是一个。对啊，要怎么去一个人的一个认知，或者是养殖户的一个认知，或者是宠物对饲主的一些行为或者是一个生活模式，所以，对，所以我才会看一下社会学这方面，看一下说先了解一下下说现在照顾人的人是怎么想的噢（S：很好）谢谢。（笑）

我觉得，你不是你现在已经，我觉得你也很棒，你现在算是已经有这些体验，然后再去看。对去说你为什么会想要现在去读个dvm。

S 02:08:13  
我就。你是你准备聊一个小时？

J 02:08:22  
我等他可能3点要走，有另外一个会议，但是我没关系，好，我先看一下现在有没有什么问题，对，因为我觉得你已经跟我讲蛮多关于鸡蛋的事情，所以我给它稍微梳理一下，然后下一次再继续问好了。OK

S 02:08:37  
对行，然后。对，然后我还有一大堆问题。没有我等等。但是我想我们之后再约时间。然后。今天阿瑞跟我说，他可能一对就是咱们之后校友安排，他可能会安排我和艾玛一对一交流，但我也很想和你一对一影响。

所以我们在思想的爸爸也很好。

J 02:09:07  
对爱梦也很好，对，可以看我们多一对一交流，这个可能是要先鸡蛋的一些事情，可能对我可能要拜托你先跟我讲一些关于鸡蛋的一些对岸的刚刚的一些见解，还有购买，下次我们可以讲一下关于购买或者是一个日常的饮食。

对，然后可是今天大概是比较大概率的就是你的看法。

S 02:09:33  
我觉得ok好没问题，我还挺想跟你了解一下整个界面服务，因为因为我是跨专业的，我还是很紧张的，关于因为我是读环境科学的。