

的岁月中，是中国城市化进程的见证者、亲历者和参与者。这家主营一手房代理销售的知名企业，也吸引了来自全国各地的优秀高校毕业生。多年前，《新民周刊》记者曾在与易居员工的接触过程中，发现一些出生于三四线城市、乡村的年轻人，在来到上海的易居总部工作后，深为自己能脱离乡村，来到国际大都市而感到自豪。有些时候，他们中的一些人用“光宗耀祖”来形容自己考上大学、来到大都市谋生的成就。

然而，在如今的易居乐农板块，情况并不完全是这样了。譬如有一位来自陕西省渭南市大荔县的年轻人——李航，毕业于西安邮电大学，曾经在易居上海总部工作。可后来，作为易居乐农驻大荔县扶贫带头人，他回到老家，做出了一番事业……

“李航，是我到陕西，通过校招把他带到上海的。”朱旭东告诉《新民周刊》记者，“当时他确实非常憧憬大上海。作为一名来自陕西大荔县的学子，能考上西安的大学，在大学毕业之际能够到上海工作，想想该多自豪？然而，在上海工作一年——实际上是作为易居的管培生在上海呆了一年以后，李航又回到了老家的一线农村。我告诉他，这是衣锦还乡啊！”

记者了解到，像李航这样，在结束管培生生涯的时候，选择了易居乐农这一板块的年轻人，有些人压根没想到自己会到农村去工作。他们本以为选择农业板块以后，会在上海做一些与各地电商对接之类的工作。“我跟他们说，去农村工作一年，然后可以回上海。可哪知道，他们中不少人回去后却不想再重返大上海了。”朱旭东说，“他们在乡村撸起袖子加油干，干得不亦乐乎。从服务于易居乐农板块，到种地——培育贝贝小南瓜，再到办村老年食堂，还有人担任县里的电子商务促进中心秘书长，甚至还有人在当地找到女朋友结婚了。”李航的新婚妻子，是渭南市派到大荔县的扶贫干部。对于“90后”大学毕业生李航来说，服务于上海大公司的他，如今简直成了新一代的乡绅。能参与到家乡的飞速发展中去，对他来说，算是找到了真正的人生梦想。

朱旭东告诉记者，自己那一代大学生，当年创业，初起时

就是对财富的渴望，以及自我价值的实现。而他发现，现在年轻一代大学毕业生，无论出生农村还是都市，想法和自己年轻时是不太一样的。“有些被派到农村去的大学毕业生，是城里长大的孩子，报名去农村的时候，是充满了好奇的。我生怕他们在农村待久了，会情绪不稳，于是就去回访。哪知道，他们中大多数人竟然不愿意回上海。深入与他们接触，才发现，这批生长在都市里的‘90后’大学毕业生，普遍来讲，从小生活水平比前一代人优越，许多人家里并不缺钱。他们在易居乐农工作，甚至对自己的工资奖金不如前辈那么在乎。毕竟，易居乐农板块与易居其他的诸如房地产销售板块相比，收入上还是有差距的。但选择乐农这一块的年轻人，追求的似乎是另一些东西——譬如工作的自由度，自我创造的空间能扩大。”《新民周刊》记者了解到，在易居各板块中，譬如做理财顾问也好，房屋销售也罢，此前都有成熟的模式了，创新度确实没有到乐农板块帮农民卖货来得高。在易居乐农帮农民卖货，一开始可没什么“操作手册”之类，全靠个人和团队合作进行摸索。而当他们到达乡村以后，确实得到了充分的尊重。只要卖得出去货，农民确实认可他们。“譬如李航，在大荔县打开局面以后，老家的农民简直当他财神爷。周边人们对他的尊重、信赖、依靠，使得他特别有成就感。”朱旭东向记者解读，“这与易居其他板块作为乙方为甲方服务，感觉好像不太一样。”

无论出生于乡村还是出生于都市，易居的年轻人到达乡村后，通过几年实践，如今也摸索出一套农产品销售的窍门，形成了类似“操作手册”的东西。譬如全套销售流程、品牌包装办法，地理标识申请，以及建造物流分拣中心。农民可以根据要求，OEM（贴牌）生产。只要预期销量值得期待，一些地方就会出现新的变化。譬如广西桂林龙胜梯田附近有个村子——地灵村，特产胭脂米。可一度，由于胭脂米没啥往外销售的途径，村里的年轻人都出外打工，村子里只剩一些老人，逐渐地，胭脂米农地面临荒废。当易居乐农的年轻人进入地灵村，并逐步打开胭脂米的销路以后，村子里的胭脂米田又兴旺起来。第二年，

朱旭东那一代大学生，当年创业，初起时就是对财富的渴望，以及自我价值的实现。而他发现，现在年轻一代大学毕业生，无论出生农村还是都市，想法和自己年轻时是不太一样的。