



健康码，那就干脆加上微信吧。”

4月28日晚上，从宜昌沿江大道边的游轮中心缓缓开出一艘夜游长江的游船。这是宜昌恢复旅游行业的首航。从那天开始，往后的一个多月里，虽然小武重新回到了岗位上，回到了再熟悉不过的景区，微信好友也越来越多，但真正来旅游的人并不多，外地的尤其少。受疫情影响，导游们失业了三个月，而旅游旺季同样推迟了三个月到来。

“整个五月，其实景区都没什么人流量。我们导游的工作也很轻松，像我那会一周就带一个团，另外6天都在休息。所以我也被朋友叫上做过兼职，在高端别墅的售楼处端茶倒水，陪陪小朋友，一天下来的收入和带团差不多。”在宜昌，往年在清明节后，游客便越来越多，一直持续至国庆长假后。7月之前，往往是游山玩水的夕阳红旅游团为主，而到了暑假，一家三口的亲子行成为主力。人流量最多时，小武所在旅行社导游人手甚至出现紧缺，还需要从社会上临时寻找导游帮忙。

这种繁忙景象，在今年直到8月才出现。8月7日，湖北省政府新闻办召开新闻发布会宣布举办“与爱同行惠游湖北”活动，其间全省所有A级景区对全国人民免费开放。

“免门票还是非常给力的，我8月已经出现过连续两次连上五天班的情况。今年这个8月的人流量，有点像以前‘十一’、‘五一’，人超级多。”游客回来了，这是导游和旅行社过去半年最期待的事情。

“房产中介和导游，应该没有太大不同”

做了11年导游的湘飞，就是小武口中从导游转行去卖房子的一员。整个上半年，湘飞就做了两件事：1月至4月，和其他同行一道，进行导游业务能力的培训；4月往后，由于实在缺钱，他成了杭州一家房产公司的二手房中介。

“之所以去做房产中介，是觉得这两份工作有些相似。都需要和人交流，工作对象都是人，可能上手起来会相对容易。”湘飞接受《新民周刊》记者采访时表示。不过，当7月底湘飞回归导游行业时，他深切体会到：隔行如隔山。

“我也有认识的同行，上半年去送外卖。大家交流下来，觉得每个行业都有自己的辛酸。虽然做起来比较辛苦，不过也不全是坏事。通过这次疫情，我更加明白，中国人对于房子真的非常看重。从我的观察看，房产中介在收入这一块，上限很高，下限很低。100个人进入，只有差不多10个人成为精英，



湘飞和热情的摩洛哥大叔。



湘飞的房产中介工作照。

另外90个人要么平平淡淡，要么很快被淘汰。”

喜欢接触新事物的湘飞告诉《新民周刊》，从事旅游行业是他从小梦寐以求的工作。“这是一份非常自由的职业。在外旅游工作，每一天都不一样，每天都在不断摄入新事物。长此以往，等到年老的时候，就有更多回忆。”从2009年至今，他做过出境游的领队，去到40多个国家。此外，家住杭州的他，还常常负责携程旅行网派给他的江浙沪地接服务。土耳其卡帕多奇亚的梦幻景观，地中海边热情似火的西班牙人，江南水乡深厚的文化底蕴，这些人和事都成为他导游生涯最重要的回忆。

一切在今年1月下旬按下了暂停键。当时临近春节，他在杭州东站送走了过年前最后一批游客。彼时他觉得疫情会很快结束，旅游行业不会受到太大影响。但便事与愿违，没有人知道旅游行业究竟何时才能重启。

一开始，湘飞积极地为重启做准备。由于平时从业都在江浙沪，江南地区的旅游格外注重文化讲解，他便利用这段时间继续给自己“充电”。但随着时间推移，身为家里收入上的“顶梁柱”，在短时间内看不到重启希望的他，意识到自己必须出去挣钱。这才有了后来三个多月的中介经历。

时间来到8月，湘飞在江浙沪的活动轨迹又开始频繁更新。从上海佘山深坑酒店到莫干山民宿，再到南京博物院，这位资深导游再度忙碌起来，而中国的旅游行业，如同千千万万个遍布五湖四海的导游一样，迎来了这来之不易的复苏。■