

“独臂船长”徐京坤与“海口号”

□ 王赵淘

“欢迎上船，我是船长徐京坤，跟我一起去看看海上的世界！”打开徐京坤的微信公众号，他的认证身份为旅游自媒体人，专注环球旅行记录与分享。从一个没有左手的山里少年，到屡创世界纪录、用生命搏击风浪的国家残疾人帆船队队长，再到致力于推动海口体育旅游发展的热心人，一个人，一只手，一条船，徐京坤成为记录海口旅游“航海史”的一员。

从独臂少年到环球船长

徐京坤，35岁，小平头，皮肤黝黑，笑容憨厚朴实。很多人在听说他的经历时不解，有残缺的他是怎么玩帆船的。每每面对这样的疑问，徐京坤总是坦然地说：“正是因为这样的残缺，才改变了我的人生，成为今天更好的自己。”

2001年，12岁的徐京坤在玩耍时被鞭炮炸伤，失去了左前臂。但是，这场意外不仅没有让他对生活丧失信心，反而激起了他的斗志。“没有了一只手，但是还有两条腿，可以练习跑步。”他开始奋力奔跑，跑进了青岛平度体校，跑进了山东省田径队。2005年，国家组建残奥会帆船队，到山东省选拔运动员，徐京坤怀揣着航海梦想成为一名帆船运动员。

接触到帆船之后，徐京坤深深地迷上了这门充满冒险和挑战的运动。经过2年多艰苦练习，克服了无数的困难，徐京坤如愿参加了北京残奥会帆船比赛，并成为2008北京奥运会青岛分会场的开幕式旗手。

作为国家残疾人帆船队队长，他在世锦赛、美国公开赛、残奥会上，多次取得了突破性的好成绩。其间，徐京坤多次到海口冬训，认识了这座适合帆船运动的城市。

2012年，从国家队退役的徐京坤开启了自己的首次环中国海远航。2015年，他改变了Mini Transat赛事不允许残疾人参赛的历史。从2017年开始，历时3年，他成为人类历史上第一位帆船环球的独臂船长。

在海上，他见过海盗，撞到过鲸鱼，遇到过风暴，也看过数不清的海豚追风逐浪，见过美到窒息的落日、星空、彩虹……他把这些写进了航海日记里，在他的微信公众号上，《环球三年，船长整理了一份最好吃的海岛菜单，请查收！》《饺子外交在南非又打了一场胜仗》《两罐啤酒救下一只海龟，还收编了一个岛的兄弟》……上千篇航海日记吸引了一大拨粉丝。



徐京坤（右一）和搭档Mike Golding船长驾驶“海口号”穿过位于加勒比海马提尼克法兰西堡的咖啡路终点线 受访者 供图

那时的徐京坤是一个喜欢挑战自我、记录诗和远方的航海旅行者。

踏入世界极限航海的殿堂

随着航海经历不断丰富，徐京坤树立了一个新目标——参加旺代单人不间断环球帆船赛。

帆船运动起源于欧洲，三大赛事享誉全球，分别是朗姆路单人跨大西洋帆船赛、咖啡路双人跨大西洋帆船赛和旺代单人不间断环球帆船赛。其中，旺代单人不间断环球帆船赛创办于1989年，是公认的残酷的航海赛事之一。一人一船，约4个月时间，连续不间断独自航行2.6万多海里，独自绕地球一圈，中间不能接受任何外界援助。“全世界曾有700多人登上太空，而完成旺代的人不过70多人，但我想把中国人的名字写进世界极限航海的殿堂。”徐京坤坚定地说。

想要参加旺代赛，必须先完成朗姆路与咖啡路比赛，并获得相应积分。

在备战两大赛事的过程中，海口市旅游和文化广电体育局找到徐京坤，表示愿为他的“战船”冠名。海口市旅游和文化广电体育局局长王可回忆说：“2022年11月初，我们决定冠名徐京坤的‘战船’为‘海口号’时，考虑到此前从未有中国人出现在这项赛事上，而海口作为滨海休闲城市，是很适合开展相应帆船赛事的地方。但坦率地说，对于徐京坤能否完成两项赛事，很多人持怀疑态度，但没想到他真的做到了。”

2022年11月，徐京坤完赛“朗姆路”，成为自朗姆路1978年创办以来首

位入选的中国船长，也是顶级极限帆船比赛的首位亚洲船长。2023年11月，徐京坤完赛“咖啡路”，成为咖啡路历史上第一位人选并完赛的中国船长。

在参加两大赛事的过程中，让徐京坤没想到的是赛事对旅游业的拉动作用。2022年“朗姆路”赛事期间，吸引了超过220万人次去赛事始发地圣马洛赛事村参观，客流量超过圣马洛常住人口的7倍，仅赛事村门票收入就达1700万欧元。而2018年的“朗姆路”赛事，更是为终点站加勒比海瓜德罗普岛带来了约10亿欧元的旅游收入。

而随着徐京坤完赛两大赛事，载着五星红旗的中国赛船“海口号”得到了欧洲媒体的关注。“‘海口号’偕海口市品牌绕地球一圈，航行2.6万多海里，经过四大洲三大洋，赛事村现场观众超百万人次，全球转播覆盖190个国家和地区。通过‘海口号’，让全世界观众认识了中国海口，知道这是中国一座美丽的滨海城市，非常适合玩帆船帆板。”徐京坤说，“在法国洛里昂市街头，有小朋友见到我，会喊‘海口号’，并让我签名。我感到很自豪，在海口这座旅游城市被更多欧洲游客认识的过程中，自己出了一份力。”

从“海口号”到“海口杯”

如果说以冠名的形式参与世界帆船顶级赛事，是海口打造世界帆船之都迈出的关键一步，那么，举办“海口杯”帆船赛，是海口向世界展示帆船运动发展成果的重要举措。2023年，“海口杯”帆船赛应运而生。以此为契机，

海口逐步完善西海岸休闲体育驿站、水上运动装备街区的建设，推动海口西海岸成为帆船玩家乃至水上运动玩家的乐园，形成竞技帆船、大众帆船运动、帆船相关产业互促共进的新发展格局，为海口城市发展注入新活力，拉动经济新增长。

眼下，徐京坤与王可正在筹划一场离岸赛——“海口杯”帆船赛“2.0版”。“我们期望通过筹划一场离岸赛，扩大‘海口杯’的影响力，让欧洲帆船爱好者认识、了解和爱上海口，为海口旅游助力。”王可说，“海口市旅游和文化广电体育局将利用这个契机，加大和法国帆船界的深度合作，邀请多名法国知名船长来海口，设计一项高水平的离岸帆船赛，并将它打造成经典赛事。同时，我们还将把‘海口杯’岸上活动打造成一场狂欢聚会，来自省内外、国内外的帆船爱好者充分感受海口的不同魅力，从而进一步带动城市旅游发展。”

今年也是徐京坤作为首位中国船长站上旺代单人不间断环球赛场的一年，他将冲刺心中的“穆穆朗玛峰”。

“航海运动在国际上的影响力和价值不容小觑。对于西方国家来说，航海运动更是精神文化的重要组成部分。作为城市的名片和世界沟通的语言，航海运动将成为向世界传播和推广海口文化和旅游最有价值的桥梁，也是展示海南文化和城市建设发展成果的最佳方式。”谈到航海与旅游的关系，徐京坤说。

今年，徐京坤希望能为海口旅游的发展作更多的贡献。

近日，记者在张家界采访时，听好几位业者提起前不久在祥源百龙天梯上开展的一场惊心动魄的极限荡绳挑战活动。那次至今让业界津津乐道的活动的策划者就是张家界百龙天梯旅游发展有限公司总经理刘杰。多年来，在刘杰的带领下，百龙天梯的变化有目共睹。

培养人才发现人才

2016年，刘杰从北京百龙总公司调任张家界百龙天梯旅游发展有限公司总经理。上任不久，他就发现了一种现象，公司员工责任心强，做事认真，经验丰富，但主动思考、灵活解决问题的能力不足，习惯在圈定的条条框框里执行命令，缺乏创造力。

如何激发员工的创造力和积极性？刘杰首先想到的是90后、00后，他们思维活跃，有创意。于是，他从改变会议方式入手，引入了“鱼缸会议”等多种沟通交流新方法。

所谓“鱼缸会议”，就是不同的群体本着合作的精神，分享各自的观点和资讯。刘杰说，“鱼缸会议”解决了一些潜在的问题。比如，有一次，客服组的组长为了照顾一位怀孕的员工重新调整了班次，引发另一位员工的不满。很长时间，这位员工不跟组长说话，组长却不知道原因。直到有一次“鱼缸会议”时，这位员工把不满说了出来，组长才意识到自己的工作方法出了问题。

“因为‘鱼缸会议’过程中，是不允许负责人对员工的质疑进行反驳的，所以，无形中就等于给了员工一个表达自己想法的机会，一些误会因此得以化解。同时，许多好点子、好建议也是在这样的氛围中产生的。”刘杰说。

在百龙天梯采访时，有员工告诉记者，他们觉得在这里工作，成长的机会远远超过同类型企业。无论是外出学习考察，还是企业聘请专家来授课，只要用心就可以学到很多。培养人才永远是公司发展的第一要务。

刘杰说：“要想让员工更好地为游客服务，就得先让员工感受到企业的温暖，给员工创造更多学习成长机会是第一步。第二步是改善工作环境，为员工提供舒适的住宿条件、精美可口的餐食，以及设施完善的健身房，让员工把企业当成又一个家。”

“外界认为我们是靠山吃山，其实我们最大的靠山是员工。”刘杰说，“人是百龙天梯景区得以快速成长的核心要素，是公司的核心资产。公司所有的工作都是围绕人这个要素展开的。我们培养人才发现人才，但从不限人才。我们把培养精英团队、为张家界旅游市场注入更强活力视为自己的使命。”

改造天梯优化体验

百龙天梯的游客隧道是山体开凿而成的，曾经因运行速度慢、空气不流通，山体渗水、结垢等问题被诟病。

到任之后，刘杰想要把问题逐一解决。他一直十分注重硬件设施的改善。“要想让百龙天梯被游客认可，产品要足够好，要经得起考验。”他说。经过多次尝试，刘杰决定给电梯设备提质升级——通过大幅提升电梯速度，利用垂直竖井活塞效应推动空气循环，给隧道“灌氧”，彻底解决空气不流通的问题。

为解决山体渗水问题，刘杰专门考察了北京地铁站，借鉴了相关经验。回来后，他们采购了防水涂料，并引入一次成型铝挂板建立隔层解决渗水问题，结垢也封闭在了游客视线以外，隧道焕然一新，环境变得干爽宜人。

游客排队通道的大理石地面虽然进行了开槽防滑处理，但多年踩踏使得地面过于光滑，游客极易摔倒，原有的切槽打磨无法解决这一问题。刘杰带领团队反复讨论后，决定借鉴体育馆塑胶地面工艺进行改造，铺设彩虹防滑地板，消除了这一隐患。

在他的带领下，问题一个个被解决，游客体验也越来越好。

刘杰说：“今天的游客，在评价一个景区时，‘值不值’已经替代了以往的‘贵不贵’。”他在企业内部培训会议上反复讲，旅游业作为直接与人行交道的行业，“服务”二字值千金。只有优质的服务，才能赢得游客、收获口碑。

用好创意增强吸引力

——记张家界百龙天梯旅游发展有限公司总经理刘杰

□ 潘鑫 吴勇兵 本报记者 高慧

“要以真诚之心服务游客，从小处入手，在服务中做到无微不至；要有不怕麻烦的精神，及时准确地为游客提供更加优质、高效的服务；要尽可能地游客提供超值服务，给游客带来惊喜，培养百龙天梯的忠诚游客。”他说。

持续提高经营业绩

从2016年的360多万购票人次，到2019年的512万购票人次再到2023年的515万购票人次，刘杰掌舵的这些年，百龙天梯年均购票增长率保持在10%—15%之间，稳居张家界旅游企业榜首。但刘杰却说：“我始终有危机感。”

“游客的消费习惯在变，传播方式在变，旅游要素构成也在变，变化仿佛是一夜之间完成的。”疫情之后，刘杰对国内旅游市场进行了深入调研，他发现，伴随着互联网成长起来的90后、00后喜欢新奇，缺乏耐心，对生硬的广告和推销很反感。

去年，刘杰策划推出了“勇敢者的游戏”。活动吸引了2万余游客报名，最终仅170人获得挑战资格。各平台累计曝光量突破1亿次，单个平台曝光量超过4000万次，这样的活动曝光率在张家界并不多见。

“这次活动就是为了满足90后、00后的需求推出的。”刘杰说。此后，他带领团队，还策划了西游嘉年华等活动，推出了多种新玩法，他们的合作伙伴也从最初的旅游业同行扩展到演艺界、科技界等。“我们努力做到让游客行前不需要花太多时间做攻略，至于如何玩，我们已经替游客设计好了。”刘杰说，策划能带给游客更好体验。

近几年，在刘杰的带领下，企业经营业绩年均增长率达到15%，最高年营业额达到2.7亿元，净利润过亿元，2021年，公司实现资产重组成功上市。

眼下，刘杰正在策划一件大事情。如果说百龙天梯的运营满足了游客“上山游，下山住”的愿望，那么，对于位于起点和终点位置的两个村子来说，百龙天梯不仅让他们的生活更加便利，而且解决了他们的就业问题，未来还将带领村民一起致富。

近日，记者在百龙天梯采访时，遇到了该公司环卫组组长、龙尾巴村村民张香。张香第一句话就是：“公司解决了我的就业问题。”

张香所在的龙尾巴村位于百龙天梯的下站位置，上站附近还有一个村子——袁家界村。百龙天梯将两个村子连接起来。“现在，我们去袁家界村可方便了，坐上‘天梯’直达，以前还要爬山，遇上刮风下雨，可不方便了，而且据我所知，两个村有几十位村民在公司里工作。”张香说。

刘杰告诉记者：“公司招聘时首先考虑周边村民。未来，公司考虑将更多基础性的工作交由村民完成。从今年开始，每年公司拿出30万元资金，用于帮助两村改善旅游基础设施，成立民宿等旅游企业，培训村民，帮助两村发展乡村旅游。”

“我希望，百龙天梯不仅带给游客难忘的旅行记忆，而且带领周边村民吃上旅游饭共同致富。”刘杰说。



刘杰在百龙天梯前留影 受访者 供图

讲好山东故事 传播“好客”声音

——记山东省“十佳旅游主播”邢琦娜、张利然、任冰冰

□ 李晶媛 黎晓倩 高雯雯

前不久，山东省文化和旅游厅公布了省级“十佳旅游主播”名单，邢琦娜、张利然、任冰冰榜上有名。她们中有的是导游，有的是新闻工作者，成为网络主播后，她们换了一种方式传递山东文旅“好声音”。

邢琦娜：换一种方式讲齐鲁好风光

私藏大明湖、青州秘境、粉黛盘点、芭比派对……翻开邢琦娜的视频号不难发现，她几乎走遍了山东的每个角落，旅游攻略、景点介绍、城市人文、特色民宿等都是她的创作素材。她的作品清新别致，很受年轻网友的喜爱。仅在抖音平台，她发布的200个作品就收获了近1亿播放量。

谈到缘何成为一名旅游主播，邢琦娜说：“3年前，面对突如其来的疫情，我的导游工作不得不停滞，最初只是想发挥自己的专长，通过短视频和直播的方式向网友们推介自己所在的城市。”

刚开始，邢琦娜的转型之路并不顺利。因为缺乏特色，初期，她的小视频反响平平，观看者寥寥无几。后来，她开始学习制作技巧，琢磨旅行博主们的输出方式，视频越做越好，运作也步入正轨。

除了视频制作“硬件”上要过关，邢琦娜认为，做一名旅游主播，最难的是坚持输出。“旅游博主的生活看起来丰富多彩，过程其实挺艰辛的。除了要面对夏季酷暑、冬日严寒的挑战，有时候为了一场日出或夕阳，要等上好几天才能拍出最佳效果。为了给网友们提供最真实的攻略信息，在网络资料不全的情况下，我会去实地拍摄。有些地方千里迢迢赶到之后才发现并不是想象中的样子，白跑一趟是常有的事。”

虽然苦，但来自网友的支持，让邢琦娜有了成就感和坚持下去的信心。

“有时候停更或更慢了，总会有网友私信询问。每当网友给我留言说，通过我的视频和攻略，找到了特色美食、体验了当地的文化，有了一次特别愉快的旅途时，感觉还是挺有成就感的，我的付出和分享是有价值的。”邢琦娜说。

转型旅游主播以来，她参与了山东省文化和旅游厅推出的《沿着黄河遇见海》《跟着共产党走》《好客山东说》等系列直播近100场，曝光近1亿次，昔日的“邢导”，通过视频和直播，用另一种方式为网友讲解山东旅游。

张利然：以媒体人视角讲好故事

得知自己被评为山东省“十佳旅游主播”时，张利然的第一反应是惊喜。因为同批上榜的主播中，粉丝多的有300万，少的也有20多万，她的粉丝数量并不占优势。“但是，垂直于文旅领域深耕内容是我的优势。”获奖让张利然更有信心把内容做好，她说：“我要用一年走遍山东景点，用自己的视角把好看山东的故事讲给更多人。”

张利然来自山东威海，做旅游主播之前，有十余年新闻媒体从业经验。“9年纸媒、7年主流新闻网站，辞职创业不久就赶上了疫情。”她说，那段时间，当她以一个媒体人的视角重新观察旅游业，发现旅游从业者身上有太多难能可贵的品质。而线下旅游的暂停，让她有了线上创作的冲动。

为此，张利然开启账号“然姐在旅途”。那段时间，恰逢威海推出了千里山海自驾旅游公路等文旅新IP，文旅内容营销需求显著增长。张利然利用自己对威海这座城市的了解，开始了自媒体创作之路。

虽然在媒体工作多年，但真正从事旅游直播，“流量焦虑”时时困扰着她。刚开始精心制作的视频播放量只

有几千，她和团队成员都很沮丧。作为文案策划和创意的主心骨，她带领团队复盘反思，终于悟到了自己的定位——以媒体人的视角解读走过的地方，用心讲好每一个“文旅故事”。

此后，她拍摄了当地非物质文化遗产代表性项目海草房，采访了即将消失的海草房老缮匠，视频流量第一次突破了10万。

去年夏天旅游旺季到来之前，张利然创作了“来威海玩应该准备多少钱”系列，以及威海住宿攻略、海草房民宿系列等短视频，十多条作品累计播放量超500万次。

去年夏天威海旅游很火，在城区住宿面临饱和的情况下，她积极响应当地文旅部门的号召，推出了住宿推荐系列爆款视频，将人流引向周边区市，她推荐的文登崂山民宿、荣成海草房民宿等一房难求，最火的两个视频累计播放量突破80万次，不少民宿商家因为她的推荐销售额创下历史新高。

“我们要珍惜自己的话语权，通过创作助力地方文旅工作。”张利然说。

任冰冰：不断为临沂旅游鼓与呼

“有个故事，刻在心中，神龟驮起凤凰城；沂河孕育，古老文明，祖先绘出神鸟图腾……”在山东省“十佳旅游主播”任冰冰作词作曲的歌曲《临沂故事》中，不仅介绍了临沂厚重的人文历史，还描述了“沂水拖蓝”“苍山叠翠”等临沂美景，她用这种方式为临沂旅游鼓与呼。

和很多转型旅游主播的导游一样，因为疫情的影响，任冰冰也走上了这条道路。这个土生土长的临沂姑娘，骨子里有一股倔劲儿——大雪纷飞的寒冬，她在沂州古城景区连续直播13个小时不下播，第二天，花15块

遗失声明

北京商务国际旅行社有限公司（经营许可证编号：L-BJ-CJ00409）姜凤钰 出境旅游组团社 签证专办员黄卡遗失；
证件编号：17090930

声明作废