

见习记者 胡玲玲

成都西语导游Pablo：
团单排到10月
与翻译相比收入打对折

涉外导游一般分为三种：入境地接、出境领队或是两者兼顾。入境地接有工作底薪，以成都市场为例，小语种导游的基本日薪在600元左右。客人一般会给小费，有时也会增加自费项目，日薪在800元到1000元之间浮动。出境领队主要工作是陪伴出国游玩的团队，负责各个环节沟通以及紧急情况处理。因为不用做讲解工作，所以工资偏低，不得不做代购补贴收入，一个成熟的出境领队普遍收入在一天500元—1000元。

领队和地接的工作一起做，对个人的综合能力要求特别高，收入也是行业内的天花板。这份工作一般是从业多年的导游才能胜任，行业里能年入百万元的都是这批人。

导游这份工作与旅行社的关系较为松散，大多是兼职，证件挂在旅行社，需要自己买社保，淡季的收入也有明显差异，对于应届毕业生来说并不算理想选择。

至于小语种导游短缺的问题，同样的工时，小语种翻译的收入是导游的两倍，但导游的工作又要比翻译杂一些，达到语言要求的人并不愿意干导游。

“免签”政策实施之后，我接手过不少于二三十人的大团，工作已经排期到10月份，感觉上是“小爆”的一年。

来到成都，大多数外籍游客主要是为了看熊猫，顺带也会参观武侯祠这样的景点。一些人还会主动要求体验坐三轮车、喝奶茶、当熊猫义工，尝试以本地人的生活方式“打开”这座城市。饮食方面，钵钵鸡这类看起来辣，吃起来不辣的食物很合他们胃口，有些餐馆已经更新了外文菜单。

西语地区的人一般会源源不断地问我平时生活中的各种问题，主要是文化差异方面的，只需要认真回答就行，不用担心冷场。他们会关心中国的房价、工资、学制，以此来观察这里的生活和自己国家有何不同。

西安俄语导游Sherry：
时常加班
今晚接通知明早去接人

我一个朋友是开翻译公司的，有次他问我是否愿意带团，在学校我也负责过外宾接待工作，就接了这个活。第一单按照翻译的价格结算，后来就定了基本底薪，一天能收入上千元没问题，当天结账。不同地区薪资差异挺大，一个广西的朋友在当地花500元就能招聘到小语种导游。

作为导游，在餐食和纪念品方面一般有返点，因为我一开始就是帮朋友忙，所以没研究过这些“隐形收入”，工资相对固定些，不过我的工作时间会很“灵活”，时不时得加班，大巴司机超过规定时间后能收到加时费，我就没有任何保障。

西安的俄语导游数量确实不多，听到的说法是好像总共不到



三位小语种导游的苦与乐

入境游利好政策越来越多，相应配套的旅游人才依然奇缺

随着免签政策、便捷支付手段等各项措施推行，越来越多外国游客前往中国旅游。中国旅游研究院预测，今年外国人入境游市场有望恢复到2019年的五成。在此背景之下，小语种导游紧缺成为普遍现象。小语种导游为何紧缺？他们的工作内容是什么，收入水平如何？为此，齐鲁晚报·齐鲁壹点记者对话三位小语种导游，以下为他们的自述。



免签政策实施后，外国游客增多，小语种导游成了“香饽饽”。受访者供图

20个，我一般带的是比较小型的家庭团，6—8个人那种，而且接到过不少急单，就是今天晚上才收到消息，明天一早就得去接人。

游客来西安的首要目的，主要是看兵马俑，我会讲些有趣的事情，例如告诉他们发掘兵马俑是一项很庞大的工程，干这个工作可以保证不会轻易失业。还有就是用“类比法”，做时间上的横向对比，这样更便于游客理解文物的意义。

在旅行过程中，也有人会去体验汉服，观赏大型实景演出，在他们那里热带水果相当昂贵，所以很中意杨枝甘露这样的饮品。

有些中亚人还会主动问我可以购物的地方，游客所指的并不是大型商城，而是能买到“物美价廉”商品的批发市场，他们想购买衣服当作纪念品送给家人朋友。

北京法语导游Liang：
导游流失严重
带团补贴填补小费空缺

我从事这个行业有十多年时间，小语种导游紧缺的现象确实存在，日收入过千也是大多数人的常态。不过现在还没有那么多团可带，我们的工作量和外国客源的假期挂钩，经常是“有一搭没一搭”的状态。

以前旺季的时候，特别缺小语种导游，就会跑到高校里面紧急招人，有点像是“赶鸭子上架”的感觉。有时法语导游找不上，只能招会英语的顶上，实际上，来自法语地区国家的游客并不喜欢英语导游来接待，这也是实在没其他解决办法。

由于大多数外国游客会提前计划自己的行程，所以我预计“免签”后还需要半年以上的时间，才能看到明显的客流量爆发，这会有一定延迟性。目前所掌握的预

马上就评

小语种导游紧缺刺激旅游服务升级

随着入境游旅客的增多，外语导游出现紧缺。据央视报道，目前俄语等部分小语种导游，单日收入可以达到千元以上。为此，不少旅行社将外语导游招聘也提上了日程。

小语种导游的紧缺，首先反映了当前旅游市场的多元化需求。随着国际交流的加深，越来越多的外国游客选择来到中国旅游，他们不仅希望欣赏到中国的自然风光和文化遗产，更希望深入了解中国的历史、文化和社会。这就需要具备专业知识和语言能力的导游来提供高质量的旅游服务。而小语种导游正是这一需求的最佳满足者，他们不仅

能够用流利的语言与游客沟通，还能够向他们介绍中国的风土人情，为游客提供更加深入和个性化的旅游体验。

小语种导游的高收入，则是市场对他们专业能力和服务质量的认可。相较于中文导游，外语导游需要具备更高的语言水平和跨文化交流能力，他们的服务范围也更广，需要面对不同国籍、不同文化背景的游客。因此，他们的收入也相应地更高。这不仅是对他们专业能力的肯定，也是对他们辛勤工作的回报。

更重要的是，小语种导游的崛起，对于提升旅游服务水平和推动旅游产业升级具有重要意

订情况不太乐观，我们预判理想状态下，至少需要一到两年才能逐渐恢复到2019年的客流量。

去年国内旅游复苏以后，门票成为困扰行业的难题。黄牛甚至会故宫门票炒至千元以上，我们经常找黄牛买高价票，有时候也订不上票。只能建议游客不要在中国大型节假日期间过来，如果参观不了故宫，他们会非常遗憾。

乘坐地铁、公交，去胡同体验生活，或是在公园看广场舞，相亲角，这些外籍游客也享受体验本地人的日常生活。

现在的市场上，有常规的旅游团，也有定制化的旅游团，我会接手一些法国学生的旅游团，这些孩子一般在校期间就学习过中文，各方面的体验交流会更深入些。

坦白来说，来中国旅游的成本要远高于周边其他国家，中国太大了，游客只能在几条路线中择一而行，常规的路线是“北京—西安—洛阳—苏州—上海”。如果是深度游，可能会更倾向于花更多时间去探索一个区域，比如像云南、贵州的少数民族风情。

过去几年，导游的流失率还是比较高的，我所掌握的数据中，流失率超过了70%，其中一部分是退休了，还有人找到了更稳定或者收入更高的工作，去非洲工作的人不在少数。

对于新入行的年轻人来说，工作时间和收入不稳定，在北京的生活成本很高，很多人受制于现实条件很难坚持下来，前期真的像是在“熬”一样。

带团确实很辛苦，一天基本上两万步起步，但我还是能从这份工作中找到价值感。在陪伴游客的过程中，会发现很多新奇的角度来看待之前习以为常的事情。

因为语言不通的关系，这些游客在旅行期间的所有关注点大多聚焦在导游一个人身上，如果能得到认可，他们会非常信任你，小费是收入的主要来源之一。现在的小费明显不如以前多，旅行社就会给导游带团补贴，不然很难留住人。

如果是几年前，我一个月的工资在三四万元，现在除了接法语国家的游客，英文的团也带，还会接手中文的研学团。我拼命找活干，收入也不能达到之前的一半。我甚至想要拾起以前学过的西班牙语，这样就能再多带些团。

据北青快评