

华东周刊

EAST CHINA WEEKLY

A1 人物 Profile

总第 104 期 2021 年 12 月 13 日 星期一 主编:马晓才 执行主编:李 洁 徐青青 美编:楼燕红 新闻热线:0571-85068763 战略合作: 杭商传媒

■ 陈惠敏 / 文

和余永琼见面的时候,是十一月的一个午后。坐在满觉陇这家无它心舍里,她端着一杯热茶与我们漫话从前,姿态舒展随意,一种超越岁月的沉稳与安定从她身上传递过来。

从人民教师到浙江栖霞文旅产业发展有限公司董事长,35+再次出发,这场人生征程,对余永琼来说,亦是她的寻心之旅。

// 启程 //

整理行囊,订好机票,选择一个阳光晴好的日子出发,在一个陌生的地方落脚,去看新的笑脸,读他们不一样的故事,一段时日后再返程,将回忆封入脑海,期待下一次相遇。这是余永琼在过去的日子里,常有的经历。

在进入民宿行业之前,余永琼曾在讲台上站了十几年。每逢节假日,她总爱来一场说走就走的旅行,不拘什么地点,不看什么攻略,所谓景点打卡,是她最不屑于完成的事情。这个出生于江南的姑娘,有着常人难以企及的侠气与潇洒。

“那时候年纪轻,最喜欢的就是背着背包去到一些客栈,然后跟当地的一些老百姓聊天,感受他们的风土人情。”谈起这些经历,余永琼至今为止仍然历历在目。她曾坐在丽江的小酒馆里,听一曲民谣抿一口酒,看人群来来往往;也曾参与当地农户的杀猪宴,生一簇篝火架一串烤肉,分不清主人客人,牵了手就能跳舞;还曾深入密林探险,只需有向导背一袋小米拿一杆猎枪,她就能跟着出发。

当自由与出发成为了习惯,余永琼的离开,不能不说是必然。“可能就是在这个挺漫长的阶段一直积累沉淀,让我隐约萌生了一点想要留住什么的念头。”即使已经有了重新开始的冲动,但是到底想要做什么、留住什么,对于当时的余永琼来说,实际上依旧是迷茫的。

契机出现在 2006 年。这一年,余永琼因为家庭的影响开始投资酒店。随着经济的发展,人们对于出行和旅游的需求逐渐上升,在此过程中,各大酒店品牌纷纷转型升级为酒店管理型集团,大量“蚕食”下沉市场,单体酒店连锁化的趋势也愈加明显。余永琼在其中抓住机遇,从一开始加盟如家、汉庭,到后来投资全季、亚朵等,她开始专注于做酒店经营。

从最初的投资,到后来亲自上手,长时间的经营让余永琼见证了城市酒店的迭代,在这一过程中,她也逐渐开始找到人生的新方向。有了目标,启程,只是早晚的问题。

2010 年后,大众出行的主体由商务出行转向个人旅游,单纯满足旅客住宿需求的酒店竞争力下降,人们对于客栈、民宿等个性化的主题酒店需求增加。2016 年,余永琼立足市场,决定在家乡——台州仙居投资一所具有当地特色的民宿产业。

为了寻找合适的地点,余永琼一个人四处奔走,乡野中人迹罕至的角落,都有她到过的足迹。有些山路布满荆棘,余永琼甚至自己拿柴刀开路。朋友不理解,家人担忧她的安危,也曾多次劝阻。“现在想来或许是后怕的,”回忆到这里,余永琼笑着与我们说,语气中却不见后悔,“但当时怀着一腔热血,什么都不顾了。”

站在故乡的土地上,余永琼思考着:到底要做一家怎样的民宿?她想起过去,想起那一段段旅程,浅薄匆忙的游客她见过太多,很少有人能够踏踏实实地去感受当地的风俗,所谓的“网红经济”洗刷了文化的烙印,繁忙的城市生活让人们丢失了感动的力气。一个普通的夜晚,余永琼突然从睡梦中醒来。她想:“我要做一个属于自己的民宿品牌。”

对于当初那个“想要留住什么”的问题,余永琼或许已经有了答案——留住文化,留住乡愁。

心中已然拨云见日,现在,是时候启程了。

// 辗转 //

仙居的民宿项目,筹建起来比想象中更加困难。即使有当地政府的支持,但当余永琼真正进入到行业内部,从顶层策划,到政策处理,再到各部门、委办局等跑流程……



● 栖霞文旅董事长余永琼 杭商传媒 朱旭洁 / 摄

余永琼： 唯心安处是吾乡

经历过一系列的程序,她才意识到,独木难支,想要实现自己的民宿理念,专业的团队,是绝对不可缺少的条件。

宁缺毋滥,余永琼在对人才需求最迫切的时候,也不曾放弃这条铁则。“民宿是一个需要情怀去支撑的行业,但我要做的品牌,绝不仅仅是只有情怀就可以的。”

作为曾经的酒店人,余永琼用专业的眼光去衡量民宿的现状,发现了当时很多的民宿所欠缺的问题。彼时民宿大火,最初参与进来的大多都是当地人,选地以民居、老宅为主,大部分从业者都缺乏系统的培训,对于后台管理与经营了解薄弱,且由于选址的局限,更是难以长久支撑。余永琼明白,这是机会,更是突破口。

有理想的民宿从业者不难找,有经验的酒店管理人更是多如牛毛,但想要二者兼得,既要有情怀坚持初心,又要有才干保证品牌的生命力,寻找这样的合伙人,难如登天。

余永琼没有放弃,骨子里带来的倔劲儿告诉她:认定了,就要一条路走到底。即使希望渺茫,余永琼仍然抓紧了一切机会物色伙伴。一次民宿论坛峰会上,余永琼遇见了

杨诗兵,一番交谈下来,她确定,眼前人正是她所要找的同伴。

为了说服杨诗兵,余永琼特地飞到北京与他见面,“难道你想一辈子都做职业经理人吗?这样的年纪,你不想自己做点事情?试了才知道行不行,不试你怎么确定呢?”不知是否说动了杨诗兵内心的那根弦,或是他本身就被余永琼的热情所打动,二人一拍即合,回来之后,便开始筹建“无它心舍”。

万事俱备,东风却唯独不肯来。或许是上天要考验余永琼的真心,2019 年年底,一场疫情突如其来,餐饮业、旅游业等服务行业因此受到了致命重创,一些民宿、酒店甚至因资金短缺而不得不宣布破产,行业迈入严冬。而就在 2019 年 12 月底,余永琼才刚刚拿下满觉陇无它心舍的原宅,修葺完毕,只等春节开业。

“当然有很多人劝我退出了,”余永琼说,“但当时我想着既然要做,不能因为碰到这么一点困难就打退堂鼓,那就说明我原先想做这个事情,并不是真正发自内心要做的。”及时止损这四个字此时此刻在余永琼的字典里无异于退缩,当初对于民宿的情怀并未在她心中褪色,随着时间流逝,反

而愈加鲜艳。在这场淘沙大浪之中,余永琼带领着团队坚持了下来。

困难,是动摇者和懦夫掉队的便桥,但也是勇敢者前进的踏脚石。余永琼于危机中看到了机遇,有人退场,就意味着,有市场的空出。为了保存实力,留出更多的资本应对将来的危机,开拓更大的市场,余永琼果断地断掉了当时在江西、河南等地已经打造好的项目,专注于浙江本土,舍多而求精。这一决定,在现在看来,无疑是正确的。

经过两年左右的打磨,无它心舍已自成一整套完整的经营理念,以桂雨飘香的满觉陇为起始点,“无它心舍”的品牌在浙江各处开花。

“心舍何处,无它而居”。无它心舍以独特的姿态进入人们的视野,余永琼的人生旅途几经辗转,亦已找到了自己的心之所向。

// 结语 //

谈话间,余永琼拿出两张照片给我们看。一张是在 2019 年,都市夜景下,她妆容精致又干练;另一张是 2020 年,她在临安的无它心舍,一身白衣,自在且随性。这两张照片,正好印证了这些年来余永琼的转变,同时也正代表了余永琼想要通过无它心舍展现给世人的价值观——生态、自我、回归、古朴。

“我们旨在让每一位来此的客人都能够寻找自我,沉思澄净,让生活慢下来,将喧嚣拒之门外,让灵魂跟得上。”城市的生活是喧嚣的,快节奏的时代让每个人都来去匆匆,无它心舍想要呈现给来人的不仅仅只是一处旅馆,或是一家酒店。余永琼希望打造的,是一处心灵的居所,让人能从钢筋铁骨的水泥森林里跳脱出来,感受大自然与乡野所带来的、最原始的悸动。

她也明白,想要仅凭一处居所,几日的停顿就能达到这样的目标,不管是哪个关卡,都需要花费巨大人力、物力、财力,其中所耗费的心思,更是无法用金钱来衡量。

从选址开始,余永琼就独具巧思。有在热门景区附近的,如满陇桂雨旁闹中取静的西湖店、十九峰下背山面水的新昌店;也有藏在深山里、盘踞山溪之上的龙门秘境店;集合各种玩法之大成者的太阳公社店;以及斜阳远山相伴、毗邻五百年古银杏的鸣鸟店,将来还会有金华兰溪店、常山店、莫干山店等等。

为了证明一处选址是否能让客人完整地观看到日出,有时在山顶上一呆就是一晚,对于余永琼而言,都是常有的事。“民宿行业看上去很美好,但其实真正要把它做好,需要你有一颗愿意‘苟且’的心,为了客人的诗和远方,我们需要有‘苟且’的情怀。”余永琼笑得洒脱。

每到一处地点,余永琼都要切身去领略当地独特的风俗文化,她仿佛又重新变成了当初那个背着行囊的姑娘。然而不同于当时的“体验”,此刻的余永琼,有了“留住”的机会。

在龙门店,余永琼引进农家自炒的高山野茶,向当地阿姨采购自家做的笋干;在鸣鸟店,余永琼把当地有蜜梨摆上餐桌,让客人亲身体验打“小土年糕”的乐趣……“来店客人中不乏嘴巴很刁的老饕,有时都不用我们主动推荐,吃一道菜转头就去向管家打听笋干能不能卖。”谈起客人的反应,余永琼语气欣慰。

经营至今,无它心舍的品牌已然打响,而余永琼的心中,却有了更大的胸怀。近年来,伴随着乡村振兴工作的开展,民宿作为旅游经济的其中一环,已经成为带动乡村振兴的一个新入口。余永琼看中此点,除却引进当地农产品,为农村人口提供就业,她还借由自身品牌效应,带动周边民宿产业发展,为当地经济发展与乡村振兴助力。

“现在才刚刚开始,”谈及今后发展,余永琼回答,经历了这场寻心之旅,此刻的她如同璞玉归真,通透,明了,“还有太多精彩的风景、村落、民俗需要被挖掘和流传,责任的重担就扛在我们这代人的肩头,每一个人的寻根都是对乡村的一次改造,或许你还没意识到,只要你行动起来,梦中的桃花源就在前方。”

“最精彩的不是实现梦想瞬间,而是坚持的过程。”余永琼明白,她与无它心舍,还有更长远的路要走,还有更光明的未来在等待。人生如逆旅,我亦是行人。

“最精彩的不是实现梦想瞬间,而是坚持的过程。”
余永琼明白,她与无它心舍,还有更光明的未来在等待。