

# 订单排满，登山“陪爬”火了

## 大学生最受青睐，律师提醒注意风险

“全程鼓励式爬山！我浑身使不完的干劲，背你到山顶，提供拍照服务。”

“本人多次登顶三山五岳，坚持服务到底，与客人共进退。”

对于类似这样带有几分幽默感的自荐推销话术，很多人不再感到陌生。过去几年每逢假期，“陪爬”都要火一次。顾名思义，“陪爬”指陪伴他人进行爬山活动。在注重消费体验感和幸福感的时代，这项新兴事物在一个新的赛道快速崛起。如今，“陪爬”早已不止于“陪爬”，雇人陪伴爬山的目标也不只是登顶那么简单。网友：我要登顶，我也要情绪价值！



网络图片

### 多位游客“陪爬”遭遇诈骗

作为新崛起的一片市场，“陪爬”行业也存在着诸多发展问题。

几位在国庆期间首次找人“陪爬”的游客对记者表示，他们都遭遇了骗局。据悉，有游客在出游前10天通过社交平台与一位“陪爬者”建立联系并支付了100元定金。她本以为这是一段新奇的体验，但当抵达景区后，却发现已经无法联系上“陪爬者”。此外，即使在转账支付定金时曾受到过诈骗提醒，仍有部分消费者落入圈套。

此外，也有网友在社交媒体表示，部分“陪爬者”存在服务态度消极的情况，甚至会催促登山、嘲笑消费者。

对此，上海九泽律师事务所芮欢月律师表示，“陪爬”行业作为一项新兴的服务领域，目前尚缺乏相应明确的服务规则和标准。她指出，随着“陪爬”市场的持续升温，被利好吸引的更多从业者可能纷纷涌入，而较低的市场准入门槛和当下的监管缺失会导致服务质量参差不齐，甚至可能滋生不法欺诈行为，进一步增加游客安全风险及权益受损风险。

“当下‘陪爬’服务提供者主要通过社交平台招揽顾客，且普遍采用口头约定，双方权责并不明确。因此一旦发生意外或纠纷，游客权益亦难以获得有效保障。”芮欢月律师认为，有“陪爬”服务需求的游客应谨慎选择“陪爬者”，并尽可能通过签订书面协议或其他形式的留痕记录来明确双方权责，降低潜在的法律风险。

据孰可司回忆，她会在选择“陪爬者”时反复斟酌，确认对方大学生身份的真实性、“陪爬”经验的多与少以及是否收到过好评留言。但记者在采访中得知，有部分“陪爬者”为了能积攒更多消费者的好评会采用一定营销手段，“他们会送一些当地的小纪念品，之后请我们写几句好评，遇到过几次这种情况。”

日前，恩施旅游集团发布了恩施大峡谷景区招募“陪爬”志愿者的信息，要求体力好、会聊天、会拍照等。国庆假期，该项不需要游客额外支付费用的服务受到好评，景区出现了“陪爬”志愿者供不应求的情况。据介绍，进入景区前，“陪爬者”会帮助游客规划爬山路线，准备爬山物资。

芮欢月律师认为，这种有官方“背书”的做法值得提倡。景区可借此机遇，积极招募培训专业“陪爬”人员，并设立合理的考核机制以确保服务质量。

随着“陪爬”再次火出新高度，越来越多人开始有了雇人陪自己爬山的想法。此时景区若能拓展渠道提供“陪爬”业务，或许会进一步为游客带来更佳的出游体验。（应受访者要求，部分人物为化名）

（据中新社电）

### A 尝到了甜头的年轻人

登高望远成为很多人出游时的选择，但不争气的双腿总是因疲劳过度从山顶“抖”到山下，“陪爬”行业便是在这样的环境下诞生的。在社交媒体平台输入“陪爬”等关键词，能看到众多等待招募的自荐话题帖。

近日，网友孰可司国庆期间雇佣两名大学生陪自己登顶泰山的视频爆火。5分多钟的记录中，身材健硕的“陪爬者”无时无刻不在调动着孰可司的情绪：从拉起横幅到车站接站，到山上徒手开西瓜，再到扛起体力不支的孰可司登上南天门……“陪爬者”有一个原则，不让一句话掉在地上。

这般活跃、愉快的体验是孰可司此前未曾想到过的。当被问及为何选择“陪爬”时，她说独自爬山会带来孤独感，且平时疏于运动，担心体力会难以支撑自己爬到山顶，需要别人在一旁鼓励。

收获情绪价值，这也是大多数人决定购买“陪爬”服务的初衷。消费者杨千语透露，“陪爬者”长期研究同一景区，能够准确制定线路图并提供景点讲解，会让爬山的过程不再枯燥。据记者观察，这也是大部分年轻消费者的共鸣。

这种情绪价值，还体现在各类小细节中。经过发展，“陪爬”服务对于客源的竞争已相对激烈。采访时，一位“陪爬者”向记者展示了他此前拍摄的部分图片，在构图、色彩等维度颇为专业。“拍照和录视频可以弄到满意为止。”他承诺道。

目前，这也是“陪爬”行业的现状。当消费者需求提升，“陪爬者”（兼职者）所能提供的服务范畴正进一步拓宽：送水递饭、背行李拍照、开车接送、呐喊加油助力登顶，也有“陪爬者”能帮助登山的人进行拉伸和按摩放松。

### B 大学生“陪爬者”最受青睐

经观察发现，大学生在提供“陪爬”服务中组成了一个庞大的群体。记者以消费者身份采访了多位自称“大学生”的“陪爬者”后了解到，“陪爬”业务可以覆盖山东泰山、安徽黄山、浙江雁荡山、河南嵩山、北京东灵山等多个国内知名景区，不乏有人表示可在全国范围内提供“陪爬”服务。

据不完整统计，“陪爬”价格在200元至800元不等，按照出行人数和情况决定。“陪爬者”多为景区当地人，持有年卡，无需消费者额外支付门票。此外，夜爬的价格会高于白天。

进入旅游旺季后，众多“陪爬”服务需提前预约时间，“我还在上学，一般周末才有时间，我们会提前几天和有需求的人确定行程。”一位“陪爬者”说道。此前也有媒体报道称，多位

“陪爬者”的预约已经排到11月。

在独立接单的大学生外，也存在已形成组织的“陪爬”团体，会根据消费者需求派遣符合标准的“陪爬者”。购买“陪爬”服务的人群主要集中在女性“上班族”和带娃出行的父母中，她们更多倾向于选择热情、体力好的大学生“陪爬”。与此同时，安全因素也会在考虑范围内，“大学生相对涉世比较浅，无形中会提供更多安全感。”游客在接受采访时说。

此外，由于小孩子的体力难以与成人相比，不少家庭在出游时也会雇佣人带娃爬山。据“陪爬者”透露，这种情况下会在常规价格基础上有所上涨，“平时单独带10至15岁的小朋友价格是500元，如果孩子年龄更小可能后半程需要背着上山，价格会更高一些。”