“全程鼓励式爬山！背你到山顶，提供拍照服务。”

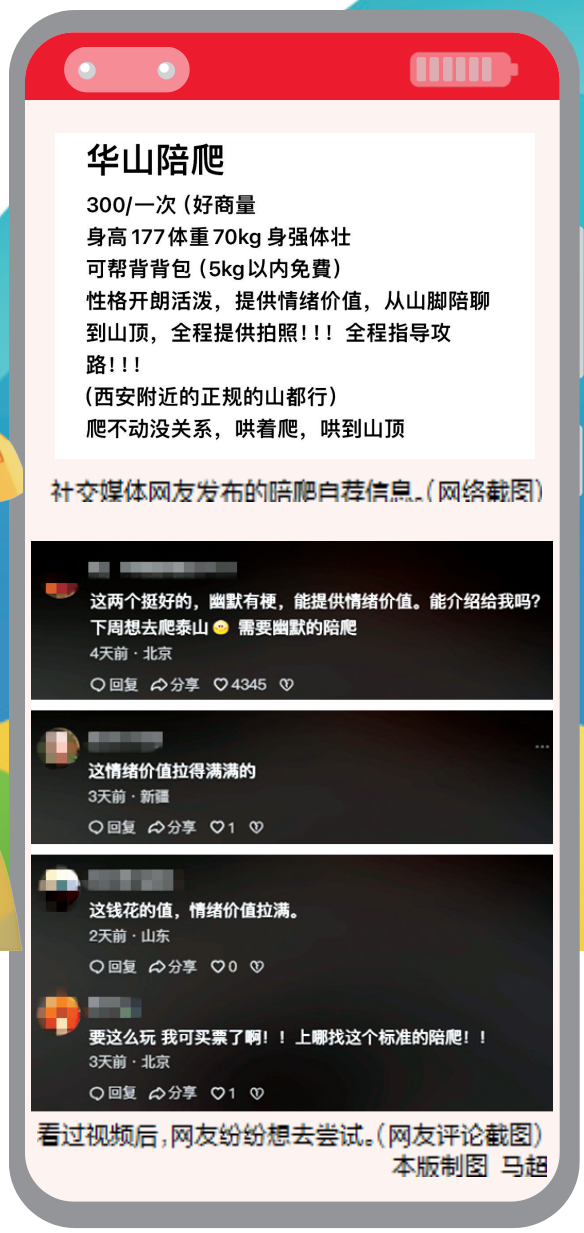
你会花钱找人陪你爬山吗？

“全程鼓励式爬山！我浑身使不完的牛劲，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！



社交媒体网友发布的陪爬自荐信息。（网络截图）

看过视频后，网友纷纷想去尝试。（网友评论截图）

本版制图 马超

尝到了甜头的年轻人

登高望远成为了很多人出游时的一种选择，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，到在山上徒手开西瓜、掰榴莲，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，她首先便提及了独自爬山会带来孤独感。此外，平时疏于运动的孰可司也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一大初衷。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，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。”他这样承诺道。

目前，这也是陪爬行业的现状。当消费者需求提升，陪爬从业者(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、呐喊加油式助力登顶，也有陪爬者能帮助登山的人进行拉伸和按摩放松。

大学生陪爬者最受青睐

经观察发现，提供陪爬服务时“大学生”在其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200~800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，所以一般都是周末才有时间，我们会提前几天和有需求的人确定行程。”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”和带娃出行的父母之中，她们更多倾向于选择热情、体力好的大学生陪爬者。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。”游客接受采访时这样说道。

游客杨千语透露，本已经放弃找陪爬的她最终被一位大学生打动，“他给我讲了一些注意事项，还提醒我一些细节，都没收费，我觉得这个小朋友挺好的，最后选择了他陪爬”。

在获得良好体验后，多位消费者表示之后爬山仍会选择大学生陪爬。

此外，由于普通小孩子的体力水平难以与成人相比，不少家庭在出游时也会雇佣人带娃爬山。据陪爬者透露，该种情况下会在常规价格基础上有所上涨，“平时单独带10~15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。”

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，部分陪爬人员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，有陪爬山服务需求的游客应谨慎选择陪爬人员，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进行反复斟酌，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”。

随着陪爬再次“火”出新高度，越来越多的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*）

据中新网