

# “陪爬”火出圈 注意潜在风险

## A “陪爬”提供情绪价值

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。据了解，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。

今年国庆期间，在无锡从事游戏行业的李梦瑶与好友相约夜爬泰山看日出。两位女生体力有限，于是她们在社交平台上寻找了一位评价颇高的陪爬者。“陪爬小哥细心地为我们准备了手电筒和登山杖。我的视力不太好，夜晚光线昏暗，小哥时刻提醒我注意脚下以免摔倒。我们的背包全程由他背负。”李梦瑶觉得对方比男朋友还靠谱。“这是一种既保持适当距离又充满真诚的社交方式。对我来说，在旅途中能收获来自陌生人的善意与关怀，比欣赏美丽的风景更加治愈和快乐”。

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。“随着年轻一代逐渐成为旅游市场的主力军，他们对旅游的需求日益多元化和个性化。他们更注重旅游过程中的情感体验和情绪共鸣，愿意为那些能提供情绪价值的旅游产品和服务买单。”无锡市旅游协会的徐立新表示，旅游产品的设计与创新紧跟市场潮流，满足年轻游客的多元化需求。

“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。近几年每逢假期，“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。

## B 大学生陪爬者最受青睐

提供陪爬服务，“大学生”在其中组成了一个庞大的群体。多位自称“大学生”的陪爬者表示，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。据不完全统计，陪爬服务的价格在200元-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。

重庆某高校的大三学生小徐，前不久也在自己的社交账号上发布了陪爬服务广告。小徐的父亲是一名登山爱好者，他跟着父亲攀爬过众多名山，积累了丰富经验。小徐的广告中称：“能为客户提供路线向导、安全保障、帮忙负重等服务。”

“陪爬服务以个体之间的自发联系为主，通过社交媒体或论坛等渠道发布消息，寻找有意愿买单的客户。”小徐说，成为一名陪爬者，对综合素质有较高要求。首先，要具备过硬的身体和心理素质，能适应各种登山路线和天气气候。其次，要掌握一定的登山技巧，途中给予客户充分指导，才能协助他们完成登顶的目标。

除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，他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。

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。”杨千语说。

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岁-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”。

## C 缺乏完备的约束机制

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”。

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，要求为体力好、会聊天、会拍照等。国庆期间，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，陪爬人员会帮助游客规划爬山路线，准备爬山物资。

芮欢月律师认为该种有官方“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。

“在没有完善的法律法规的约束之前，双方可以通过书面形式约定权利义务，在不违反现有法律法规的前提下，约定有效。”北京市法大律师事务所专职律师郭淑勤表示，从陪爬者的角度来讲，存在服务争议、费用争议、责任划分等方面的风险，从雇佣者游客角度讲，存在服务质量、服务费等方面的争议，尤其在陪爬过程中发生了人身安全意外，还会产生责任承担与划分的问题。此外，对于提供陪爬服务的女性来说，可能还会面临被骚扰的风险。

“如果发生游客骚扰女性陪爬者的情况，轻者承担民事责任，重者构成强制猥亵、侮辱罪，可能承担刑事责任。因此，陪爬服务要想轻装上阵，实现行业健康发展，离不开法律法规的监管和约束。旅游相关部门和网络平台应当加强相关方面的监管，建立并完善服务规则和标准的指引规范，以便为有需要的人作为参考。”郭淑勤说。

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。