

泰山陪爬火了,500元买爬泰山搭子

能背包、能背娃,还能提供情绪价值

在山下高喊“小小泰山,拿捏”的登山者,可能想不到还未到山顶,自己便会被泰山彻底制服。作为五岳之首的泰山海拔1545米,约有500层楼高。短视频平台上流行“泰山会制服每一个嘴硬的人”的话题,其中有爬到一半呜呜大哭的,有裹着军大衣在厕所瑟瑟发抖的,还有下山时双腿抖得像筛子一样的。

在这样的形势下,“泰山陪爬”近期走红。据媒体报道,2024年“十一”7天假期,一个成立5年的山东农业大学泰山陪爬团,接了五十多单陪爬。

陪爬者多是泰山周边的男大学生,体格健硕,陪爬期间能背包,能背娃,还补足情绪价值,让顾客顺利登上山顶。他们收费不一,定价在200~500元之间,有的还要报销门票及路费。看似高价的服务,却得到许多游客的青睐。

游客:花钱买爬山搭子

28岁的李蓓蓓(化名)是2024年8月得知有泰山陪爬的。当时她刚刚离职,搜索泰山出行攻略时,无意中发现体育专业的大学生提供泰山陪爬的帖子。

对方提供的价目表显示,这是一个住在泰山脚下的大学生,身高1.86米,“有腹肌,小帅,可以看照片”,陪爬过程中会照顾顾客情绪,激励顾客勇往直前,直至登顶。此外,还能赠送小国旗、一次性雨衣、提供登山杖、帮忙拍照等。收费则分两种,白天300元/天,无须报销门票,夜爬则是325元/天。

李蓓蓓此前做新媒体工作,月薪过万,能接受陪爬的定价。“他能提供情绪价值,另外还附赠爬山照片,那五六百我都能接受。”她认为,对方提供合适的泰山登顶方案,省去自己做攻略的麻烦,如果爬山路途中出现脚崴了等情况,也有人照应。

但陪爬与真正的爬山搭子不一样,它是付费服务。“我是你的客户,付钱购买服务,爬完以后就是钱货两清。”李蓓蓓说,如果是陌生人免费陪爬,她总觉得对方别有所图,付费的则能心安理得地享受服务。

同样抱有这一心态的还有陈婧(化名)。6月出行泰山时,她的朋友们都选择坐索道上山,而她想体验爬山,在落单的情况下,她提前在社交媒体找好泰山陪爬。最后,陈婧选择一位定价500元/次的大学生陪爬。爬山当天,陪爬又带了一个拍视频的小伙子,一路拍视频记录,“我一得一得二了”。

至于情绪价值,陈婧评价称“他的服务意识很到位”,很有眼力见,看见陈婧流汗了,马上掏出纸巾帮忙擦汗。休息的时候,觉得她很累,两人还帮忙扇风。

此外,陪爬者熟知路线,对陈婧的体力消耗有所预判,不断提醒她什么时候该休息,什么时候该补充糖分,甚至还能提供建议,在哪个位置休息能看到更好的风景。陈婧觉得这很管用,爬泰山不易,上山过程中并不知道自己多久能到山顶,也会茫然犹豫。而陪爬能准确地提供信息,“你已经爬完三分之一了,你还有一点了”,让她始终有个盼头。

陪爬者:大学生组建团队

今年年中,媒体陆续发布泰山陪爬的视频,“游客花518元雇‘男大’背娃”“00后体育生男大兼职做陪爬”热度逐渐上升。

起初,热度集中在泰山陪爬刚需——“背孩子”。6月初,大二体育生付玲海以背娃爬泰山走红。那是一个4岁女孩,体重三十多斤,她的母亲找到付玲海,问能否帮忙背上山,并配备了背娃神器。

那天孩子走累了,付玲海便背上身,两人很快抵达山顶。孩子的妈妈对此很满



今年6月,付玲海背娃爬泰山后走红



今年六月二十一日,仇同学和同伴背着两个小孩爬泰山

意,主动把200元的陪爬费用提高至400元,加上门票报销,一共花费518元。

很快,“宝妈花518元‘雇’体育生背孩子爬泰山”的视频登上多家媒体。评论区许多家长询问能否接单。

20岁的许泽林是泰山附近的大学生。泰山陪爬在短视频平台走红以后,他和同学便琢磨组建陪爬团队。他们都是体育生,登泰山对他们来说不过是持续的低强度运动。他们还能购买泰山年票,无须客户再支付单次118元的门票费用。

6月中下旬,许泽林的易登大学生陪爬团正式组建,成员有六七位。服务内容主要有五项,帮忙拍照片视频、背水背日用品、背包、看娃背娃、无偿提供雨衣登山杖墨镜等。定价白天爬398元,夜爬498元,无须其他付费。

许泽林告诉南方周末记者,他们分工合作,有人做网络客服;有人开车到高铁站等地接送客人;有人负责陪爬,还有人负责拍摄视频、直播宣传等工作。其中,陪爬最为辛苦,分成得拿大头。一个半月下来,人均工资能拿到七八千元。

截至“十一”前,许泽林团队接待了四五十个客户,最多的时候一天有六组陪爬出发。他们的客户群体中,宝妈偏多,约占一半,主要诉求是帮忙看娃;其次是27~35岁的姐姐、35~40岁的大哥,而同龄人较少。许泽林分析,年纪大一些的姐姐大都是一个人出来玩,希望省时省力,有人陪伴,她们会提前看照片,“一般会选长得帅的(陪爬)”;大哥大多是出差路过,顺带来体验的。

还有些是十多岁的孩子,父母不爬,希望陪爬者能带着他们的孩子登顶。这种情况下,父母也会格外紧张,担心孩子的安全。许泽林曾遇到一对浙江的父母,带着高二的孩子前来。确定登山前,这对父母提前约陪爬者到酒店见面,互相交换了身份信息。如此,他们才放心把孩子交出去。

营销噱头? 陪爬也有风险顾虑

泰山陪爬不仅价格不一,陪爬者对其中的危险认知也完全不同。

刚开始,许泽林宣传帖上写着能背东

西,背小孩,后来发现暑期正是泰山的雨季,“一个月有28天台阶都是有水的,很滑,加上泰山夜爬的多,台阶还陡,那是非常危险的”。接过几单背小孩的单子以后,许泽林团队都会在沟通中明确拒绝全程背小孩,如果宝妈带孩子上山,孩子累了,可以帮忙抱一段。

付玲海则更愿意背小孩,父母跟在身边,相对可控。他认为最危险的是十多岁的孩子,家长不来,全权交给他带着爬山。如果孩子四处乱跑,管不住,一旦出问题很难解决。

“不接突发疾病的”是许多陪爬都会标注的提示,但南方周末记者采访了多位陪爬者,发现这一说法比较模糊,大多依据陪爬者自己的判断。比如付玲海不接心脏病患者,不接年龄在57岁以上的老人。

陪爬帖子下,还有人质疑陪爬者是否存在越界或暧昧行为。仇同学(网名)的帖子里提到“如果需要牵手的话,需要另外加50块钱一天”。“这只是一个噱头。”仇同学解释,如果真的需要帮助,他也是拉着对方的手腕,搀扶着上山,而不是牵手。

南方周末记者还采访到一支女性陪爬团队,其陪爬价格大约700元。团队负责人初舒宁29岁,带领一批女大学生陪爬。她在短视频平台发布的帖子称,客户可选择自己喜欢的陪爬,“让你体验跟女朋友爬山的感觉”。初舒宁告诉南方周末记者,那是营销需要,在实际陪爬时,她要求团队成员不能牵手,注意自身安全。

但仍有让她感到惊险的时刻。一个刚刚高考完的女生入职后第一次陪爬,客户是两名中年男性。抵达中天门时,她得知女孩和顾客进了酒店休息,且同在一个房间。初舒宁立刻电话让女孩从房间里出来,避免与客人独处。

不过,多位陪爬者告诉南方周末记者,他们仅把陪爬作为短期的兼职,并没有长期职业规划和想象。仇同学想做探险类户外活动的领队。他已经减少陪爬,开始寻找远距离的户外拉练机会,一心想突破自己。

许泽林觉得,“十一”过后,随着天气变冷,泰山攀登热度下降,需要陪爬的人也许就少了。

(来源:南方周末)