

# 陪伴经济，是一门什么生意？

“

3月21日凌晨1时许，泰山十八盘陡峭石阶上，寒风裹挟着喘息声，从“泰山陪爬者”田晓瑶的手机直播中传来。

“注意调整呼吸。前面就是龙门坊，我们的第二个小目标马上要实现了。”边走边拍，田晓瑶还不时给几位年轻人加油鼓劲。

3月中旬以来，随着“泰山陪爬”成为网络热词，陪爬、陪逛、陪拍等一众小众的“陪伴式”服务，进入了人们的视野。人们在好奇和“尝鲜”之余，也关心它们的发展前景，及相关陪伴服务的管理制度是否健全和完善？

”

## 陪爬泰山 体力与情绪价值的双重输出

仲春时节，泰山旅游业渐入佳境。3月16日下午2时许，从山脚游客中心出发5小时后，4位来自大连的女游客，在一场不期而遇的小雪中，登上了泰山顶。

正当几人沉浸在登顶的喜悦中，不知何时，站在她们身后的“泰山陪爬”陈无敌，已从背包里掏出一罐写有“勇闯天涯”几个字的啤酒。他随手将啤酒递给4人中年纪最小的95后女孩“豆豆”，现场爆发出一阵热烈的欢呼。

“拿捏、征服……”随着几个女孩摆出不同姿势，一旁的陈无敌眼疾手快，“咔嚓”按下快门，为她们记录下这难忘一刻。

泰山主峰海拔1545米，从山脚到玉皇顶，有6300多级台阶，大致相当于爬一座500层的高楼。

记者了解到，“泰山陪爬者”来自各行各业，一半左右是兼职。他们通过网络接单，随后以游客身份助力客户登上泰山顶，并收取一定酬劳。

陈无敌是河南商丘人，一位资深登山爱好者，也是“泰山陪爬”行业的前辈。今年28岁的他，高中没毕业就开始闯社会。去年5月初，闲来无事的他在小红书上，晒自己到处游玩登山的照片，没想到引来一位江苏徐州“宝妈”的关注。

“她给我留言，说想请我辅助她和两个孩子上泰山，酬劳是500元。”陈无敌说，当时他没多想就一口应承了下来。随后，他从河南郑州坐绿皮火车前往泰安，并顺利带3人登了顶。

事后，他算了算。这一趟，除去火车票和吃住费用，还余下了近300元钱。“这个活能干。”他心里想。

随后，还没有想好“人生往何处去”的他，在泰安租了个房子住下来，专心干起了陪爬。

“这是一个非常小众的职业。”陈无敌说，一开始单量比较少，收入也很少。除了他，只有几个在泰安读大学的学生在兼职做陪爬。

机缘巧合的是，1个月后，因为一段“宝妈花518元请体育生背孩子爬泰山”的视频，让他们“火出了圈”。之后，一些年轻人纷纷加入“泰山陪爬”行列。毕业于吉林警察学院法学本科、今年27岁的田晓瑶，是去年9月从吉林来到泰安，干起了陪爬。

“这是一个体力活，平均一天要在山上待七八个甚至十几个小时。”田晓瑶1米7的个头，一身户外装，性格爽朗活泼。

记者见到她时，她刚刚完成一次夜爬——头一天晚上10时多登山，一直到次日上午9时左右下山。

“陪夜爬可以看日出，一次费用是799元。”田晓瑶的登山包里，带着各式“服务道具”，给游客拍照用的墨镜、登山杖等。“当然，陪爬更重要的是给客户提供情绪价值，让游客‘无痛登山’。”田晓瑶半开玩笑地说。

## 陪伴经济 另类知识付费的个性化服务

在泰安，像田晓瑶、陈无敌这样的陪爬者，还有100多人。他们大多来自外地，年龄多在20岁到30岁之间。

游泰山，为什么有这么多人选择找陪爬，而不是导游呢？

带着这个疑问，记者走访了当地几家旅行社。

“陪爬和我们导游服务，是两个赛道。”泰安当地一家知名旅行社的前台接待人员表示，导游主要提供的是山顶主景区的讲解服务。如果要全程体验登山的乐趣，那还是找陪爬好。“我们导游一般干不了陪爬，主要体力不允许。”她说。



“泰山陪爬者”陈无敌在服务完一个客户后，在下山途中开启了直播

记者在现场采访发现，看似简单的登山陪爬，其实背后“隐藏”了很多个性化服务——游客出发前，陪爬者会给客户量身定做一份包含“吃穿住行”的旅游攻略；一路上，他们会对沿途景点进行简单讲解，还会帮助拍一些酷飒的照片和视频等。

“每个拍照点都给你想好了，服务还是挺好的。”采访途中，专门从山东潍坊赶来泰山游玩的“胖胖”说。

不仅陪爬火了，这两年，在商贸发达的义乌，“市场陪逛”业务也悄然兴起。

“7.5万个商位、210余万种商品……第一次来义乌国际商贸城，相信很多人是逛不明白的。”从小在市场里泡大的义乌95后姑娘瓜瓜，瞅准机会，于2年前在国际商贸城做起了带团逛市场的生意。

“日行2万步”，是瓜瓜的工作日常，更为稀奇的，是她满脑子的“宝藏店铺”。“市场里，哪家店铺的饰品今年很流行，哪家店铺的发箍可以混批，我们几清。这也是我们做陪逛的主要卖点。”瓜瓜说，她陪逛一次的人均收费是399元。

去年以来，在网络上“红”了后，瓜瓜的知名度越来越大，包括一些电商公司和商业考察团也开始找上门来。

“团队的要求，一般会比个人高一些。除了陪逛，我也会给他们讲讲义乌的发展历史及一些跨境电商实操知识。”瓜瓜说，现在市场上兼职做陪逛的有几十人。而她，经过2年的“训练”，已从单纯的陪逛，逐步往“商务策划师”方向发展。

“卖体力，也是卖知识。”浙江万里学院网络与新媒体专业大学生项禹滔是一名陪拍者。近一年多来，他利用寒暑假、周末等闲暇时间，带领人们打卡和别人眼中不一样的浙江“宝藏古镇”，赚到了人生第一桶金——2万元。“虽然累，但还是很开心。”他说。

“干一行，专一行”。在复旦大学社会发展与公共政策学院社会学系博士研究生王恕桥看来，类似陪爬、陪逛等陪伴式服务，在95后、00后等“Z时代”出生的年轻人中颇为流行。

“服务者提供了自己的时间、精力、技能、经验或是精神层面的情绪价值。”他表示，这本质上是一种“知识付费”或是“体验式消费”行为。

## 陪伴经济规模今年有望达到500亿 创新还需规范随行

陪伴式服务，在年轻人中有多火？知乎网友日前发起的一项网络调查给出了一个参考答案：“陪伴经济”和“懒人经济”“孤独经济”等一道，被



瓜瓜(右)在义乌国际商贸城带客户逛市场

列为未来几年大有可为的“新潮”经济之一。

去年，国金证券的一份调研报告预测，到今年年底，我国陪伴经济市场规模有望达到500亿元。

小小的陪爬、陪逛，为何有这么大的魔力？

对此，王恕桥认为，在生活节奏不断提速的今天，它们不仅契合了人们的个性化需求，某种程度上也为求职者打开了新的就业创业大门。

“这些看似简单的陪伴行为，往往暗含着深刻的社会需求和商业逻辑。”浙江省社会科学院副研究员陈思宇表示，“泰山陪爬”服务中的陪看日出、陪拍“大片”、一路上的情绪鼓舞等做法，无一不切中现代都市年轻人的喜好，“它们的出现和兴起，具有一定的社会意义。”

不过，记者在采访中也发现，很多“陪伴式服务”的行业规范尚未建立或完善，服务质量参差不齐、监管缺失及相关技能培训缺口等问题，也在考验着行业的续航能力。

“部分陪爬者全凭热情入场，存在虚假宣传或在直播中和网友插科打诨，这些我觉得不是好现象。”泰山陪爬者“大田田”说。

“无论是陪爬、陪逛还是陪拍，目前行业发展水平，大多还停留在‘草莽’阶段。这些服务，大多是依靠口头约定来完成，履约过程缺乏书面合同，双方的权利义务不明确，就容易引发纠纷。”浙江六和律师事务所律师吴丹认为，明确服务规范和责任边界，是陪伴服务行业实现良性、有序发展的关键所在。建议相关部门应尽快出台规范或指引，积极开展相关技能培训，以维护双方的合法权益和这些新兴行业的健康发展。

改变也在悄无声息中进行。陈无敌告诉潮新闻记者，最近，他计划联络几个同行与相关保险公司洽谈设立“陪爬责任险”事宜，以保障服务购买者和自身的安全权益。

“未来，如果业务量进一步增大，不排除建立行业自律公约的可能。”泰安市文旅部门一位工作人员说。

据潮新闻