

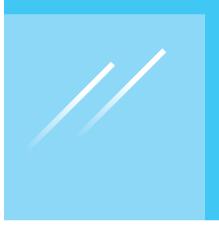


从“情绪生意”
到“温暖产业”

陪伴经济从业者群像

■ 记者 刘波 狄慧

陪诊、陪跑、陪练、陪拍、陪游……近年来，陪伴服务悄然兴起，成为一种新型的消费模式和灵活就业方式。越来越多的年轻人利用自己的闲暇时间、经验和技能，为他人提供五花八门的陪伴服务，覆盖医疗、育儿、旅游、培训、家政服务等多个领域。去年夏天，“大学生兼职陪爬泰山”的报道曾引发社会广泛关注。据有关报告预测，我国陪伴经济的市场规模或将达到400亿元—500亿元。陪伴服务为何这么火？未来发展前景怎样？记者走访我市陪伴服务从业人员，倾听他们的“陪伴”故事。



年轻人兼职“陪拍师”

一小时最低几十元 看似轻松也有隐患

4月的津城，海棠花如云似霞，五大道的游客络绎不绝。23岁的天津女孩小林背着相机穿梭在花海中，为游客拍摄写真。作为一名兼职“陪拍师”，这个春天她已接到20多单业务，其中八成来自外地游客。“海棠花期短，很多外地游客专门来天津打卡，我的相机几乎没停过。”小林笑着说。

小林正在读大三，高中时就迷上了摄影。去年，她在社交平台刷到“陪拍师”话题，抱着试试看的心态发布了第一条接单帖。没想到，很快就接到了第一单业务。“客户是从山西来的女孩，跟我同龄。我带她去了西北角品尝天津特色美食，拍了好多美照。作为同龄人，我们也很聊得来。那天我陪她玩了3个小时，赚了150元。”这次经历让她发现，自己的爱好竟能变现。

如今，小林的“装备库”里新添了多款设备，开展服务的收费价格从每小时最低60元到200元不等，包含妆造指导、路线规划和精修照片等服务。她坦言，陪拍不仅是赚钱方式，更是积累实战经验的“摄影课”。

“原本只是想拍些朋友圈照片，结果小林带我找到了最‘天津’的角落！”清明假期，来自西安的游客李女士说，她原本计划在五大道拍些标准照，但小林提议去意式风情街的咖啡馆拍“复古港风”、去北安桥拍“落日余晖中的海河倒影”，甚至推荐了本地人

常去的“耳朵眼炸糕”作为背景。“她不仅会拍照，还像导游一样讲解建筑历史，照片里的故事感特别强。”

一位带着女儿来旅行的北京母亲对小林的“亲子陪拍”服务赞不绝口：“我们孩子平时很害羞，小林用糖人和互动游戏让她放松下来，还指导我们摆出自然的姿势。照片里既有孩子的笑容，也有天津的地标，特别适合做纪念册。”

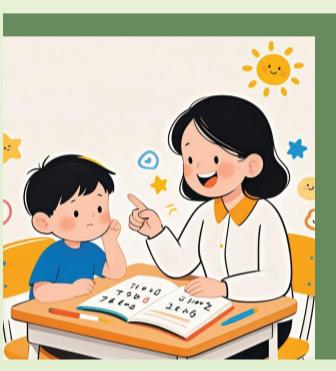
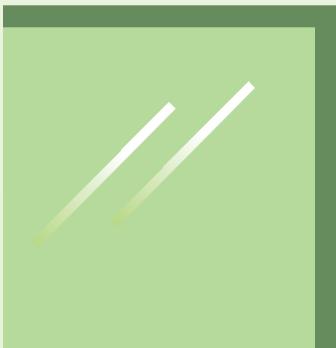
“和传统摄影师不同，小林更像是个朋友，让人很放松。”来自杭州的情侣游客周女士表示，两人原本担心摆拍会尴尬，但小林用抓拍记录了他们在马车上的嬉闹、在旋转楼梯的牵手，甚至“偷拍”了他们分享冰淇淋的瞬间。“这些自然的画面，比摆拍更有温度。”

像小林这样的“陪拍师”，正成为旅游市场的新兴服务项目。“陪拍师”其实就是“陪伴+拍照”，主打陪游玩、陪打卡的社交模式，为被服务者提供符合时代审美的高质量拍摄和修图的写真服务。与传统的摄影模式不同，“陪拍师”通常在社交平台上发布帖子，列出收费标准、拍摄设备、拍摄价格等，以小时计费，其他费用如路费、门票等则由客户承担。底片全送，并免费精修几张照片。游客可以和“陪拍师”私信沟通，约定时间、地点和拍摄内容等细节。在这个过程中，“陪拍师”兼具了摄影师、导游、临时朋友的多重角色。

记者调查发现，“陪拍师”多是年轻女性，不少是在校大学生，她们性格开朗，善于沟通、引导，在帮游客拍照时能提供积极的情绪体验，满足游客的社交需求。体验过陪拍服务的游客大多数也觉得“物超所值”，不仅因为“陪拍师”对当地很熟悉，而且在游玩中会提供积极的、正向的引导，“就像交到了一位新朋友”。

然而，快速发展的陪拍经济也存在诸多问题。记者调查发现，目前该行业准入门槛低，从业者水平参差不齐，部分摄影师仅用手机拍摄却宣称“专业设备”，甚至出现临时加价、修图质量不达标等纠纷。此外，人身安全、责任划分等问题也日益凸显。

小林说，她每次接单前都会签订电子合同，尽量规避风险，对客户也会谨慎选择。她相信，随着文旅市场的持续升温，陪拍服务将逐步走向常态化，成为年轻人灵活就业、游客深度体验的新服务模式。



专家：

陪伴经济的终极价值 是对生活珍视与热爱

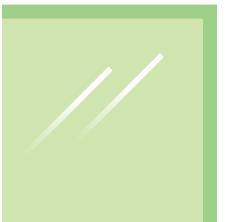
在快节奏的都市生活中，陪诊、陪拍写真、装修陪跑等陪伴经济新业态正逐渐走红。天津财经大学商学院教授梁强认为，以按需定制服务为特色的消费模式，折射出社会转型期的一种温情回应。一方面，它满足了现代人日益增长的情感陪伴需求；另一方面，也暴露出行业标准缺失、监管空白等问题。如何让陪伴经济从“解决孤独”的工具进化为“温暖产业”，需要理性审视与多方合力。

社会结构剧变催生“孤独刚需”、情绪消费升级转向“精神悦己”，技术赋能与灵活就业并行，这些需求信号折射出三大趋势：一是社会从“家庭本位”向“个体化生存”转型；二是消费从物质占有转向情感体验；三是服务业从标准化向精细化、人性化升级。这种转型和升级既反映了人们生活方式和价值观的变化，也预示着陪伴经济在未来将有更广阔的发展空间和潜力。

但是，当前陪伴经济定价混乱、隐私泄露等问题频发。其未来发展需遵循两条主线。一、规范化：建立行业标准与监管体系。可试点《陪伴服务规范》，通过明确服务的具体内容、质量要求、收费标准等，有效避免市场乱象，保障消费者的合法权益。政府部门应加强对陪伴经济平台和从业者的监督管理，同时，建立投诉处理机制，及时处理投诉和纠纷，维护市场秩序。二、专业化：提升服务品质与人才素养。通过系统的培训和教育，提高从业者的专业素养和服务水平，强化从业者的个人关怀，真正让服务“有温度”。

在市场不成熟的阶段，消费者需增强甄别能力。首先，选择正规平台。优先选择具备资质审核、保险保障的机构，避免私下交易。其次，明确权责界限。签订服务协议，约定内容、时长、费用及突发情况处理方式，明确双方的权利和义务，避免因协议不明确而引发纠纷。此外，保护隐私安全。在服务过程中，消费者应保持警惕，避免透露住址、财务信息，防止个人信息被滥用。

梁强认为，陪伴服务的本质，不是服务内容的堆砌，而是技术理性与人文关怀的结合。唯有在规范中创新，在温情中成长，才能让这一新兴业态真正成为照亮孤独时代的一盏暖灯。治愈孤独的从来不是付费服务，而是人与人之间真诚的联结。陪伴经济的终极价值，或许正是唤醒我们对生活本身的珍视与热爱。



“陪门诊”

陪同就医、代拿报告 新职业更要规范发展

在人口老龄化加剧、异地就医需求不断上升的背景下，“陪门诊”这一新兴职业正在全国范围内悄然兴起。30多岁的张静(化名)是我市最早一批投身该行业的从业者之一。

张静的陪诊初体验源于朋友的一次求助。2019年，朋友的母亲生病需要就医住院，但朋友在外地工作，无法立即回津。张静便临时顶上，陪同老人到医

院检查，又帮忙办理了入院手续，这样的经历让她意识到许多老年人面临类似的困境。“当时天津几乎没有专业陪诊服务，我恰好没有工作，就想试一试陪诊服务。”她回忆道。

2020年起，张静开始正式提供陪诊服务，客户群体逐渐从老年人拓展到孕妇、残障人士和异地患者。她向记者讲了一个印象深刻的患者：70岁的李奶奶因为女儿在国外居住，自己看病买药十分不方便。“她女儿在网络上联系了我，请我陪诊。第一次见面时，李奶奶连医院自助挂号机都不敢碰。”张静帮李奶奶挂号，陪同与医生沟通、取药，又帮忙把李奶奶送回家。此后，每隔半个月至一个月，张静就陪李奶奶看病取药，成了李奶奶的“临时女儿”，李奶奶还帮张静介绍了不少“客户”。

另一位从业者王磊(化名)专注于服务外地来津就医群体。去年他接待过一位从内蒙古带孩子治疗肿瘤的母亲。“他们在医院附近租了房，但面对复杂的检查流程和医保异地报销完全不知所措。”王磊帮他们办理了异地就医备案、预约挂号、排队检查、拿报告等，甚至帮忙找到了价格合理的短期租房。

尽管需求旺盛，陪诊行业仍面临诸多挑战。记者调查发现，目前陪诊服务内容多样，涵盖陪同就医、代拿报

告、代问诊、陪住院聊天、陪输液等多种项目，服务费用因项目不同，从几十元到几百元不等，但作为新兴行业，服务质量良莠不齐，收费标准比较混乱。一些患者反映曾遭遇“临时加价”“爽约”等问题，部分陪诊人员因缺乏医学常识导致沟通失误，引发误解。张静坦言：“目前有不少陪诊团队会与客户签订服务协议，也有个人接单的口头约定，出了问题很难维权。”

今年1月份，上海市民政局联合多部门印发了《上海市老年人助医陪诊服务试点方案》，通过规范化、专业化、人性化的陪诊服务，解决老年人就医存在的“急难愁盼”问题，同时推动老年人陪诊服务规范发展，形成行业标准，明确服务流程、收费标准和监管举措。

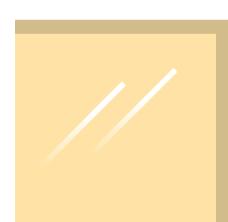
“虽然‘陪门诊’尚未被纳入人力资源社会保障部的《职业分类大典》，但我们已经感受到有关部门开始关注到这个行业，希望天津能出台相关政策推动和规范陪诊服务的发展，为‘陪门诊’设立职业技能培训机制和认证体系。”张静说，在城市里，希望提供陪诊服务的，有子女不在身边或无子女的老年人，有需要定期复查的慢性病患者，有独自去医院检查的孕妇，还有从外地来天津就医的患者及其家属等，市场需求旺盛。我们希望，“陪门诊”未来能像家政、护工一样，成为一个被社会广泛认可的职业。

成“掌握主动权”。

“我们不赚材料差价，只收60元—80元每平方米的陪跑服务费。”王丽展示的报价单显示，140平方米全包工程总报价12.8万元，包含设计、施工、主材全流程服务。对比传统公司动辄15万元起的报价单，这种透明化模式凭何立足？“我们砍掉了中间商环节。”王丽指着手机里的供应商聊天记录解释，“比如，同样品牌瓷砖，建材市场每片卖35元，我们直接从厂家拿货28元，差价全部让利业主。”

新模式的出现激起了千层浪。“同行骂我搅局，说我把价格做低了。”王丽展示的私信截图中，某装饰公司负责人怒斥其“扰乱市场”。但市场反响证明一切，一年来，她累计接待500余组客户，其中60%来自社交平台线上引流。

如今，王丽的运营团队正在逐渐扩大。正如王丽所说：“我们不是革谁的命，只是让装修回归本质——用合理的价格，造放心的家。”在她看来，真正的装修服务，不是一次性买卖，而是持续的信任关系。“陪跑式装修”正在重新定义家装行业的服务逻辑，消费者与“陪跑师”建立起了超越合同的信任纽带，装修不再是一场冒险，而是一场充满温度的共建。



“陪跑式装修”

一边避坑一边省钱 让房主对家装有信心

“原本以为装修就是个无底洞，没想到还能这么透明，这么省钱！”家住南开区的新房业主刘先生日前向记者展示了手机里的装修账单：120平方米的新居全包总价12.8万元，比传统装修公司报价低了近40%。这得益于他在某社交平台偶然发现的“工程监理+分段验收”新模式，这种被称为“陪跑式装修”的新兴业态，正在天津兴起。