

找“搭子”出游最好先签协议

几个陌生人,相识于网络,临时“组队”,结伴出游。结束后,回归各自的生活。暑期出游热度持续攀升,有不少年轻人敲定目的地后,在社交平台上寻找“旅游搭子”。这种出游方式比一路独行更热闹,但彼此不熟悉,也会发生摩擦,甚至暗藏安全隐患。连日来,针对“搭子”出游,体验过的市民、律师、民警分别给出了建议。

旅途添乐趣

今年5月份,23岁的陈轩赶了回时髦:他和3个网友组成“旅游搭子”,包车前往白洋淀游玩了1周。他个人感觉,多亏了“搭子”,打开了旅游新视角,发现了很多有趣的景点。

“我找的‘搭子’,年龄相仿,有人去过几次,对当地的景点、风情很熟悉。相比自己出游,少走了弯路,路上大家有说有笑,一点也不枯燥。”他表示,大家都有驾照,轮流驾车,随性自由,领略到了更多沿途美景。

市民刘敏敏也体验过这种出游方式,坦言“还不错”。她们都是女生,此前都不认识,看到有人在小红书上发帖“太原去新疆旅行,10天左右,求搭子,仅限女生。”5个人互加了微信,线下见了几次感觉合得来,便踏上了旅途。“我们约好时间,一起买票出发,所有的开销AA制。”她说,几人同行,有人做攻略,有人管账,大家分工合作,一起拍照、聊天,增加了旅途趣味。事后,大家约定,找机会再一起出去。

也有不愉快

网上有寻找“旅游搭子”的帖子,也有直言“避雷”的吐槽帖:有人约好了“搭子”,临出发却被“放鸽子”;有人在旅行中因习惯、性格不同而发生口角,出现了花费纠纷等等。

市民陈宁,去年在网上找到3名“搭子”,去了趟云南。然而,这次旅途并不顺心,在住哪里、去哪儿玩等问题上,几个人很快出现“意见不统一”的情况。有人想住民宿,有人倾向于快捷酒店。有人想去网红景点,有人喜欢城市漫步。结果,原定2周的行程,只玩了5天就匆匆返回,几人不欢而散。

在小红书上,有网友吐槽:“出发前,‘搭子’信誓旦旦,一定痛快玩耍。结果到了目的地,约好凌晨去看日出,却磨蹭着说起不来。逛景点,也觉得没啥意思,最后搞得别人也没了兴致。”



图片来源于网络

尽量签协议

市民刘敏敏向记者分享搭子游经历时,总结了心得。她认为,性格、兴趣爱好、生活习惯、旅行目的等都需要提前沟通,尽量找“同频”的人,才能减少不必要的麻烦和纠纷。

山西华祝律师事务所的李晓宇律师认为,寻找“搭子”时,应警惕潜在的法律风险,如诈骗、涉黄、人身安全等。为避免纠纷,最好签署书面协议,明确责任和费用分摊。同时,提前敲定出行路线后,务必向亲朋好友报备详细行程。注意保护个人隐私,切勿泄露身份证号、银行卡号、网购账号、支付密码、验证码等敏感信息。

康乐苑社区邀请辖区民警,举办了一场反诈讲座,其中提到了找“搭子”出游。民警提醒,之前没见过面、没交流就直接组“搭子”出游,肯定有一定的风险。要留存相关聊天记录、转账记录等,预先明确各方费用支出。如遇财物损失或犯罪行为,立即报警求助。

记者 李涛

低价体验课 消费要理性

1 低价体验课五花八门

打开某团购平台,输入“体验课”进行搜索,从瑜伽、舞蹈,到书法、编程,无论大众、小众,课程五花八门。

软笔书法成人体验课一元、成人街舞体验课一元……价格低廉的体验课吸引了很多人购买。还有很多商家推出9.9元体验课揽客,记者看到,位于吾悦广场的一家舞蹈俱乐部,其售卖的9.9元一节成人零基础舞蹈体验课,已经售出1000+。评论区里,网友纷纷分享参与低价体验课的心得。

太原市民王女士称,周末在家闲着无聊,买一节体验课上能为生活增添一抹色彩,成本不高还能见到很多志同道合的小伙伴,“很多课程我都很感兴趣,就试一试呗”。

和王女士不同,女孩儿小乐选择体验课则完全是由于之前的“教训”,“之前我在一家健身中心花上千元办了一张年卡,没想到,办了卡反倒有了心理负担,健身成了被迫坚持的事,有时候偷懒实在不想去,可不去又觉得钱白花了。这感觉好痛苦。我就决定,再也不办年卡了。现在,我每周换着去不同地方体验,去一次花一次钱,还花得不多,整个人都轻松了”。

此外,还有不少体验课爱好者坦言,“体验课能享受到的服务和办卡差不多,价格还更实惠。”“只要自己心态好,抵挡住推销诱惑不办卡,每次体验完都能毫无负担地奔赴下一家。”

然而,消费者体验完一次,就“挥挥衣袖”告别,也让有些商家感觉无奈。一家舞蹈机构的老师表示,很多消费者冲着体验课的价格前来,但真心求学者并不多,“十个里面能留下一两个长期学员就算幸运。”

2 体验课到底值不值

“低价体验课”体验感如何?琳琳花费4.9元在位于坞城路的一家瑜伽馆报了一节体验课。课上,无论是呼吸方式还是基本动作,老师都认真仔细地对她进行了专业指导。这让琳琳感觉极好,“课程对新手小白十分友好,一节课一小时并不觉得漫长,结束后整个人特别舒展。老师专业性很强,可以非常直观地指出问题并给予建议。环境也不错,可以让人立刻放松。”由于体验感不错,琳琳还直接开了会员。

家住晋祠路的徐女士和葛女士,结伴在家附近报了一节9.9元的舞蹈体验课,上完课她们十分满意,“教练没有一边推销一边上课,让我们感觉很真诚。”课后,教练还逐一询问学员感受,对不报课者亦礼貌回应。“性价比很高”,徐女士表示。

有人喜欢则有人烦,对于这种低价体验课,市民阿玲表示,“前两年刚上班的时候对这种课很感兴趣,现在我已经完全对其‘脱敏’了,感觉就是在浪费时间。基本都是一个小时的课,很多老师完全不会认真教,如果不走运,碰上老师是销售员,上到一半就开始打探你的经济条件,顺便推销课程,可太烦了。”

而对于低价体验课,有专家表示,年轻人求知欲和探索欲旺盛,低价体验课正好契合其需求。商家借低价吸引客流,即便部分消费者“一去不返”,但其仍能借平台引流、攒口碑。在此过程中,商家应该在课程内容和水平上多下功夫,满足消费者期望值,能真正留得住消费者。

而对于买低价体验课的消费者来说,要保持理性,不能见低价就向前冲,要挑选出真正有价值、有质量的课程,确保自己的时间和金钱得到合理回报。

记者 任蕾



图片来源于网络

不囤课、不办卡,如今,精打细算的年轻一代将目光投向了低价体验课。在团购平台上,价格从一元到几十元不等的各式体验课五花八门。