

# 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

## 低价体验课五花八门



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。

## 体验课到底值不值

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，抵得住推销诱惑不办卡，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。”

“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服务水平上多下功夫，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