

书籍盲盒，能成为生活的“解药”吗

2025年11月03日 07:22 来源：中国青年报



“文学便当”“精神礼盒”“时间的礼物”……当前，市场上各式图书盲盒层出不穷，如何赢取读者的信任、如何提升产品辨识度，成为书店推出盲盒需要考虑的核心命题。在此背景下，“不盲盒”“半盲盒”等个性化定制的图书盲盒应运而生。

“在收到书的那一刻，我感觉自己好像被读懂了。”来自山东临沂的读者陈牧池说，“对面是一个完全的陌生人，但感觉对方好像比我自己

还了解我。”

来自福建的读者张豆豆也告诉记者：“目前市面上许多盲盒都利用人们的‘博彩心理’，追求短暂的刺激感，而非注重其本身价值。我期待的盲盒形式是‘量身定制’荐书，而非清库存。”

关于盲盒选书的标准，既然是“量身定制”，读者的需求、体验便是最重要的“指南”。贵阳酒三多书店店主杨不正表示：“我会把自己代入顾客写的备注，通过那段文字，我大概能了解对方的阅读经验，同时会去感受在那样的生活状态下，我需要什么书。”

乐园书店店主马圣卓则认为，在尊重顾客要求的基础上，选书时帮他们适当拓展阅读边界，可以营造一些“惊喜感”。“让大家很扫兴的，就是收到的盲盒里有已经购买过的书。很多买盲盒的朋友可能本身就是资深的阅读爱好者，所以有时候需要挑一些相对小众的书籍。”马圣卓说。

徐想想是传播学专业的阅读爱好者，她也表示：“我希望书店的选品不要过于流俗，能够在购买者提供的偏好与知识背景基础上提供一种可能性。我期待的‘缘分’是能和一本未曾听闻的书相遇，并‘倾盖如故’。”

借助于盲盒销售，好书可以更好地“流动”起来。对于实体书店而言，线下销售生意不好，图书积压，书店就会沦为“仓库”。尤其在广西贵港这样的南方城市，一个回南天过后，书籍就会发黄甚至发霉。看着“仓库”里堆积如

山的书籍，普通书店的店主唐普决定正式推出“普通盲盒”，为书店争取一些转机。

在普通书店的盲盒中，唐普放入了一种叫作“文学药丸”的文创，“药丸”由胶囊和内部的“文学药方”构成。正如“药丸”的隐喻一般，不少售卖盲盒的书店都会遇见怀揣着疑问的年轻人，他们来到这里，为自己的生活找寻一个“答案”。

所以书籍真的能成为生活的“解药”吗？读者张豆豆给出了肯定的答案。她今年21岁，在购买人间食粮“不盲盒”的时候，她正处于非常迷茫的状态。张豆豆对记者说：“我当时正面临毕业和未来选择，很渴望有人能以他人的视角向我提出建议。收到盲盒后我非常惊喜和感动，有一种被耐心聆听和被治愈的感觉。”

徐想想也表示，她愿意由此去邂逅自己未曾预见的可能性，接触自己或许从未涉及的经验世界与思想版图。打开盲盒的一瞬间，她形容自己“像是心里的宇宙被开启了”。

单词：	biànrshi 辨 识	héxīn 核 心	bócai 博 彩	duǎnzàn 短 暂
	jīyā 积 压	yǐnyù 隐 喻	liúsú 流 俗	mímáng 迷 茫
	língtīng 聆 听	zhìyù 治 愈	xièhòu 邂 逅	shùnjiān 瞬 间

讨论：1. 你愿意尝试购买书籍盲盒吗？为什么？

2. 你是否觉得在忙碌或压力大的时候，通过阅读一本意想不到的书能够带来一些安慰或改变？请谈谈你的看法。

源新闻：<https://www.chinanews.com.cn/sh/2025/11-03/10508883.shtml>

音声 URL：<http://ttcn.co.jp/sound/text/files202511051762307929.mp3>