2025.12.15 星期一
主编｜侯赛 版式｜孙发强 检校｜招志云 许达吉
海南日报

你买过盲盒吗？如今，从玩具、化妆品，到衣服、机票，几乎所有商品都可以通过盲盒的形式出售，“盲盒+”营销模式已渗透多个领域。当充满未知的盲盒与图书相遇，一场关于阅读的“冒险”就此展开。

近几年，从独立书店的个性尝试到出版社的批量推出，图书盲盒凭借着悬念感和文创属性，迅速在市场占据一席之地。它不仅让书店、出版社找到了连接年轻读者的新纽带，更以一种轻松有趣的方式，悄然改变着年轻人的阅读习惯。

图书盲盒，你开了吗？

■ 海南日报全媒体记者 邱江华

本版图片除署名外均为资料图 国内一家书店推出的图书盲盒。

先锋书店开启先河

读者与书的相遇，可以是深思熟虑的选择，也可以是一场不期而至的缘分。图书盲盒正是后者——无需提前做功课，不必反复比对筛选，仅凭一份对未知的期待，便能开启一段阅读之旅。

资料显示，图书盲选形式于2013年诞生于澳大利亚，随后在世界各地引发效仿。在中国，2015年先锋书店成为采用图书盲选营销方式的先行者，读者在网上下单后备注关键词，工作人员在已有信息下尽可能匹配合适图书，将惊喜送达读者手中。

之后，先锋书店又将盲盒从网店搬到实体书店，由书店的选书师来挑选图书，在保证书籍品质的同时，大大加强了“盲”带来的冒险体验感。

海南日报全媒体记者在南京先锋书店的淘宝店铺里看到，有“生日快乐盲选”“主题盲选”“阅读测试盲选”“七夕盲选”等多种图书盲盒正在热销。这些盲盒包装精美、别具一格，令人眼前一亮。

先锋书店品牌招商运营有关负责人曾在接受媒体采访时表示，书店一方面注重挖掘客户需求，在不同时间节点推出特定的盲盒产品；另一方面重视产品主题性，着力打破图书盲盒在发展过程中“系列化收集困难”的瓶颈。

如今，图书盲盒市场持续扩大，越来越多实体书店加入书籍盲选行列，拓宽“盲盒经济”在文化领域的发展。今年五四青年节，位于海口滨海新村的独立书店“亲爱的苏书店”联合本地自媒体，共同推出青年主题盲盒。

亲爱的苏书店主理人苏拉介绍，盲盒内的书籍多为她个人偏爱的文学小说，部分还是作者亲签版，兼具阅读价值与收藏意义。盲盒一经推出便广受读者欢迎，甚至有外地游客将其作为旅行纪念品带走。今年12月，他们还将推出圣诞主题盲盒，希望吸引更多人关注阅读、享受阅读。

帮你打破阅读舒适圈

“原本只是想凑个热闹，没想到打开了一个全新的阅读世界。”海南大学大三学生小雨的书桌上，摆着刚拆开的图书盲盒——除了西班牙作家米格尔·德利韦斯的小说《少年不知何处去》，还配有一张明信片和一个冰箱贴，文艺气息扑面而来。

作为推理小说爱好者，小雨很少主动接触文学小说，总觉得其节奏舒缓、情感过于细腻。但这次盲盒中的作品却让她静下心来：“书中对少年成长的细腻描摹，对未知未来的迷茫与憧憬，让我产生强烈共鸣。这也让我意识到，不同类型的书籍能带来截然不同的心灵体验。”

这种“打破阅读惯性”的体验，恰是图书盲盒最核心的吸引力所在。

在文化资源日益丰富的今天，我们看似置身无边的书海，实则常被困于算法的“茧房”。各类平台通过用户数据分析实现精准推送，在放大我们已知兴趣的同时，也削弱了我们探索未知的主动性。

无处不在的算法，让人逐渐习惯于被动接收信息。而面对海量选项，许多人因缺乏甄别能力而陷入“选择恐惧”——如何确保买到一本心仪的好书，成为现实难题。

“大数据推给你的书，未必是你真正想看的。盲盒的随机性，恰恰是对算法推荐的一种‘温柔反抗’。”苏拉认为，年轻人选书更注重新鲜感，盲盒正好为他们创造了突破阅读舒适区的契机。“在算法的世界里，你永远只能看到自己想看的；而在盲盒的世界里，你却有机会遇见意想不到的书籍，发现未知的自己。”

苏拉介绍，他们推出的青年盲盒别出心裁，针对当下年轻人普遍存在的精神内耗与情绪症候，设计出多款“精神分析”主题盲盒，如“活人微死症”“外向孤独症”“长期失眠症”“内耗焦虑症”“随时发疯症”“玄学综合症”等，读者可根据自己的状态“对号入座”，在阅读中寻求理解与慰藉。

这种精准的情感对接，正是图书盲盒能够在年轻人中引发共鸣的关键。而除了情感共鸣，图书盲盒还满足了年轻人对个性化、体验式消费的追求，让阅读从单纯的文字消费，升级为一场充满温度的精神邂逅。

令人心动的图书盲盒

越来越多读者购买图书盲盒，不仅为书籍本身，也为一份情怀与意义。在海南某中学任教历史的大杨（化名）表示：“买书籍盲盒，或许不只是为了获得某一本书，更是享受过程中的期待与拆开时的惊喜。”于是越来越多人加入这场“冒险”，与好书“不期而遇”。

大杨体验过先锋书店和当当网的盲盒，“与直接购买确定的书不同，盲盒只透露主题，却隐藏具体书目。这种无目的的阅读，反而更能让人感受到纯粹的阅读乐趣，仿佛与书相遇也需要一点缘分。当然，这份安心也源于对书店选书品味的信任”。

在海口从事新媒体工作的“00后”陈悦也是图书盲盒的忠实爱好者。“从下单到收货的这几天，心情就像在等待一份神秘礼物。撕开包装的那一刻，心跳都会加速。”她笑着说，这种独特的愉悦感，是直接购买指定书籍无法替代的。

不过陈悦也坦言，并非每次开盲盒都是惊喜。“我也‘踩过雷’，比如收到过内容过于深奥、完全读不进去的理论书，这让人怀疑是不是商家在清库存。”她指出，“图书不同于娱乐性商品，它更需要理性消费。用盲盒形式吸引读者，实际上非常考验书店的策划功力。”

“无论设计什么主题的盲盒，内容必须独特，让读者感受到与众不同；同时品质要有保障，让人感到这次冒险物有所值。”苏拉表示，“值得欣慰的是，目前我们尚未收到对书籍品质的负面反馈。”

由此可见，图书盲盒在一定程度上或许是一种双向奔赴：读者借此拓展阅读边界，而那些品质出众却缺乏曝光的好书，也通过这种方式寻得知音。

如果你还未曾尝试，不妨选择一个图书盲盒。或许，下一本将改变你认知的好书，就藏在那份充满未知的包裹中。

亲爱的苏书店推出的图书盲盒。受访者供图

图书盲盒。

图书盲盒。